



VYSOKÁ ŠKOLA BÁŇSKÁ – TECHNICKÁ UNIVERZITA OSTRAVA  
EKONOMICKÁ FAKULTA

KATEDRA EVROPSKÉ INTEGRACE

Obchodní integrace Evropské unie a Spojených států amerických  
Trade Integration of the European Union and the United States of America

Student: Bc. Ondřej Siegl  
Vedoucí diplomové práce: doc. Ing. Lenka Fojtíková, Ph.D.

Ostrava 2015

„Místopřísežně prohlašuji, že jsem celou diplomovou práci, včetně příloh, vypracoval samostatně a uvedl veškeré zdroje v seznamu literatury.“

V Ostravě 15. července

.....  
Bc. Ondřej Siegl

## **Poděkování**

Děkuji tímto své vedoucí diplomové práce, paní doc. Ing. Lence Fojtíkové, Ph.D., za odborné vedení, cenné rady a připomínky, které mi pomohly k vypracování této diplomové práce.

# Obsah

<b>1 Úvod .....</b>	<b>5</b>
<b>2 Teoretická východiska obchodní politiky .....</b>	<b>7</b>
2.1 Pojetí a funkce obchodní politiky.....	7
2.2 Směry obchodní politiky .....	8
2.2.1 <i>Liberalismus</i> .....	8
2.2.2 <i>Proteccionismus</i> .....	11
2.3 Nástroje a opatření obchodní politiky .....	13
2.3.1 <i>Autonomní nástroje</i> .....	13
2.3.1.1 <i>Tarifní nástroje</i> .....	14
2.3.1.2 <i>Netarifní nástroje</i> .....	16
2.3.2 <i>Smluvní nástroje</i> .....	17
2.3.2.1 <i>Dvoustranné smluvní nástroje</i> .....	17
2.3.2.2 <i>Mnohostranné smluvní nástroje</i> .....	20
2.4 Mezinárodní obchodní politika .....	21
2.4.1. <i>Podstata a význam WTO</i> .....	21
2.4.2 <i>Hlavní aktéři WTO</i> .....	23
2.4.3 <i>Aktuální vývoj ve WTO</i> .....	24
2.5 Formování obchodní politiky EU a USA .....	25
2.5.1 <i>Vývoj společné obchodní politiky EU</i> .....	25
2.5.2 <i>Vývoj obchodní politiky USA</i> .....	27
2.6 Dílčí závěr .....	30
<b>3 Charakter obchodní politiky Evropské unie a Spojených států .....</b>	<b>32</b>
<b>amerických.....</b>	<b>32</b>
3.1 Ekonomická síla EU a USA .....	32
3.2 Tarifní politika Evropské unie a Spojených států amerických.....	37

3.3 Charakteristika obchodních dohod EU a USA.....	40
3.3.1 Obchodní dohody Evropské unie .....	40
3.3.2 Obchodní dohody Spojených států amerických .....	45
3.4 Historie obchodních vztahů EU s USA.....	48
3.5 Dílčí závěr .....	50
<b>4 Dopad obchodní politiky na zahraniční obchod Evropské unie a Spojených států amerických.....</b>	<b>52</b>
4.1 Teritoriální a komoditní struktura zahraničního obchodu se zbožím v EU a.....	52
USA.....	52
4.1.1 Zahraniční obchod se zbožím v EU .....	53
4.1.2 Zahraniční obchod se zbožím v USA .....	56
4.2 Zahraniční obchod se službami v EU a USA.....	60
4.2.1 Zahraniční obchod se službami v Evropské unii.....	60
4.2.2 Zahraniční obchod se službami ve Spojených státech amerických.....	64
4.3 Běžný účet platební bilance EU a USA .....	68
4.3.1 Obchodní bilance a bilance komerčních služeb EU .....	68
4.3.2 Obchodní bilance a bilance komerčních služeb USA .....	69
4.4 Přímé zahraniční investice v EU a USA .....	70
4.5 Obchodní výměna mezi EU a USA.....	72
4.6 Dílčí závěr .....	77
<b>5 Závěr .....</b>	<b>79</b>
<b>Seznam použité literatury.....</b>	<b>83</b>
<b>Seznam zkratk .....</b>	<b>88</b>
<b>Seznam tabulek a grafů .....</b>	<b>90</b>

# 1 Úvod

Zahraniční obchod prošel za celou dobu své existence významným vývojem a dnes představuje nejrozšířenější formu hospodářské spolupráce a je hybatelem rozvoje světové ekonomiky. Nejsilněji je ovlivňován zahraničně-obchodní politikou státu, která se snaží o jeho podřízení zájmům domácí ekonomiky a usiluje o rozvoj mezinárodních obchodních vztahů.

Na soudobou podobu mezinárodních obchodních vztahů působí především autonomní opatření, která se snaží odbourávat celá řada dvoustranných dohod mezi jednotlivými státy, ale i dohody mnohostranné. Právě na dodržování mnohostranných dohod dohlíží mezinárodní organizace, které jsou tvořeny samostatnými státy. Společně s rozvojem těchto organizací jsou zaváděny obecné principy a pravidla upravující vzájemné obchodní vztahy. Mezinárodní obchodní politiku lze chápat jako souhrn obchodních politik zemí světa. V současné době jsou podoba a směřování mezinárodní obchodní politiky značnou měrou formovány pravidly stanovenými na úrovni Světové obchodní organizace, jejíž členská základna čítá 161 zemí světa.

Spojené státy americké jsou stále nejsilnějším globálním hráčem v mezinárodní obchodní politice z pohledu jednotlivých států a Evropská unie zaujímá přední pozici nejsilnějšího integračního uskupení. I když Spojené státy americké byly v minulých letech zasaženy krizí, jejich hospodářství se pořád rozvíjí a z pohledu jednotlivých zemí se vzdalují ostatním. Jejich úspěšný vývoj je dán absencí válečných konfliktů na území USA, propracovanému politickému a federálnímu systému a stabilnímu demokratickému vývoji s dlouholetou tradicí. Na počátku 21. století je Evropská unie společenstvím, které zahrnuje půl miliardy lidí a prozatím pořád představuje největší světový trh. Evropská unie úspěšně prosazuje své ekonomické zájmy díky své velké hospodářské síle a jednotnému trhu skládajícího se z 28 členských států.

Evropská unie i Spojené státy americké jsou hlavními účastníky světového obchodu. Každý den mezi nimi probíhá obchod se zbožím a službami v hodnotě miliard amerických dolarů a vzájemný objem obchodu činí bezmála polovinu z celkového objemu světové obchodní výměny. To vše je možné díky stálému rozvíjení transatlantických vztahů, které jsou klíčové pro globální ekonomiku. Pro většinu zemí na světě jsou Evropská unie a Spojené státy americké největším obchodním partnerem.

Cílem diplomové práce je zhodnotit dopad obchodní politiky Evropské unie a Spojených států amerických na jejich zahraniční obchod a analyzovat vzájemné obchodní vztahy. Pozornost je zaměřena na charakteristiku teritoriální a komoditní struktury zahraničního obchodu, tarifní

politiky, hodnocení dvoustranných a mnohostranných obchodních dohod a analýzu vzájemné obchodní výměny. Autor se v případě EU soustředí na extrakomunitární zahraniční obchod, který je upravován společnou obchodní politikou. Pro naplnění tohoto cíle byla stanovena následující hypotéza: *Obchodní politika Evropské unie a Spojených států amerických je silně ovlivněna jejich členstvím ve Světové obchodní organizaci a z toho vyplývající povinnosti dodržovat mnohostranná pravidla obchodování.*

Autor při zpracování diplomové práce používá vědeckých metod, a to metody analýzy a komparace.

Diplomová práce je strukturovaná do pěti kapitol. Po první úvodní kapitole následuje kapitola druhá, tematická, která teoreticky vymezuje mezinárodní obchodní politiku. Pojednává o rozdílu mezi liberálním a protekcionistickým přístupem k zahraničně-obchodní politice státu, dále se zabývá specifikací autonomních a smluvních nástrojů a v poslední části charakterizuje Světovou obchodní organizaci.

Třetí kapitola se zaměřuje na rozbor ekonomické síly Evropské unie a Spojených států amerických. V další části se věnuje jejich tarifní politice, především celní ochraně zemědělské a nezemědělské produkce. Důraz je zde kladen hlavně na analýzu dvoustranných a mnohostranných dohod EU a USA a v poslední části mapuje vzájemné historické obchodní vztahy.

Čtvrtá kapitola se podrobněji zabývá teritoriální a komoditní strukturou zahraničního obchodu EU a USA a vzájemné komparaci. Další část kapitoly je věnována rozboru přímých zahraničních investic obou celků. Na závěr tato kapitola obsahuje analýzu vzájemné obchodní výměny a potenciální budoucí obchodní spolupráce.

Při zpracování diplomové práce byla použita řada domácích i zahraničních zdrojů v knižní a elektronické podobě. Významným zdrojem informací byly statistiky mezinárodních institucí, např. Světové obchodní organizace.



## 2 Teoretická východiska obchodní politiky

Obchodní politika státu je souhrnem záměrů strategií, zásad, opatření, nástrojů, smluv a institucí, vytvářených a koncipovaných na úrovni vlády a směřující k podnikatelským subjektům domácím i zahraničním. Prostřednictvím obchodní politiky je ovlivňováno podnikatelské prostředí a obchodní vztahy podnikatelů s cílem zajistit optimální vnitřní ekonomický vývoj národního hospodářství, a to v dlouhodobém, střednědobém i krátkodobém horizontu.

### 2.1 Pojetí a funkce obchodní politiky

Obchodní politika je využívána k dosažení předem vymezených dílčích cílů vlády v jednotlivých oblastech ekonomiky. Prostřednictvím obchodní politiky vláda zapojuje ekonomiku do mezinárodních obchodních vztahů a dosahuje tak změny alokace výrobních zdrojů a redistribuci zisků. Ovlivňuje také zahraniční obchod státu a v důsledku fungování obchodní politiky se nepřímo mohou řešit problémy obchodní bilance státu, problémy s nezaměstnaností a inflací, v některých státech i nedostatek příjmů státního rozpočtu.

Kalínská charakterizovala funkci obchodní politiky jako: „*Nutnost koncipovat potřebné podpůrné prostředí pro prosazování hospodářské strategie země v mezinárodních podmínkách, v soutěži o lepší postavení na zahraničních trzích, ale i pro účinnější ochranu domácího trhu.*“<sup>1</sup> Obchodní politika je uplatňována jako funkce suverénního postavení státu v mezinárodních vztazích – každý stát má výsostné právo upravovat poměry na svém území. Z tohoto hlediska je koncepce obchodní politiky autonomním suverénním rozhodnutím vlády, které se odvíjí od její politické orientace a od prosazování vnitřních reforem ve všech oblastech hospodářství. Při definování obchodní politiky bere vláda v úvahu kromě objektivních skutečností (disponibilní zdroje, zeměpisná a klimatická poloha a výchozí ekonomický potenciál), také existující hospodářské i politické vztahy se třetími zeměmi, vývoj hospodářství jako celku, vývoj na rozhodujících trzích, obchodní ujednání z mezinárodních dohod atd.<sup>2</sup>

Prostřednictvím uplatňování obchodní politiky a dalších hospodářských politik jako jsou např. devizová, úvěrová, kapitálová a investiční politika, migrační politika, zemědělská politika apod., vstupuje každý stát v interakci s ostatními státy světa – z tohoto hlediska je obchodní politika

---

<sup>1</sup>KALÍNSKÁ, Emilie a kol. *Mezinárodní obchod v 21. stol.* Praha: Grada Publishing, 2010, str. 25

<sup>2</sup>BARTONÍK, Radek. *Teorie obchodu.* Kunovice: Evropský polytechnický institut, 2004.

výsledkem kompromisů plynoucích buď z dohod, nebo z pragmatických reakcí na vnější i vnitřní ekonomický a sociální vývoj. V současném globálním prostředí vytváří souhrn obchodních politik všech států světa prostředí pro podnikatelské subjekty, jejichž obchodní aktivity přesahují rámec jedné země. Prostřednictvím nástrojů obchodní politiky, kterými je vnitřní trh více nebo méně otevírán a chráněn před vnějšími vlivy, jsou utvářeny podmínky, ve kterých se rozvíjí domácí průmysl, zemědělství, služby atd. Obchodní politika má také dopad do mimoekonomických oblastí, např. do oblasti sociální nebo zdravotní (obchodní bariéry pro dovoz léků a zdravotnického materiálu) nebo do oblasti rozvoje regionů a venkova (odstranění zemědělských subvencí vede k vyliďňování venkova).

Světový obchod je v současnosti utvářen pod vlivem rostoucí vzájemné závislosti všech zemí. Jak z hlediska uspokojování potřeb výrobního, tak i spotřebního charakteru. V důsledku internacionalizace hospodářského života prochází velká část výroby mezinárodní směnou a zvyšuje se tak úloha a význam zahraničního obchodu, který je považován za jeden z faktorů ekonomického růstu. Tento fakt lze podložit informací, že více než 1/3 veškeré výroby prochází mezinárodním obchodem.<sup>3</sup>

## **2.2 Směry obchodní politiky**

V procesu historického vývoje obchodní politiky se vymezipily dva základní směry obchodní politiky: liberalismus a protekcionismus. Toto rozdělení má však teoretický charakter, v praxi se tyto dva směry téměř nevyskytují ve své čisté podobě. Obchodní politiky států jsou vždy kompromisem mezi otevřením ekonomiky vnějším konkurenčním vlivům, proexportní podporou a ochranou domácí ekonomiky a zaměstnanosti. Míra poměru liberalismu a protekcionismu závisí na řadě faktorů. Oba dva přístupy přinášejí ekonomice výhody i nevýhody. Je nutné zvažovat dlouhodobé i krátkodobé dopady, nejen ve sféře ekonomické, ale také sociální.<sup>4</sup>

### **2.2.1 Liberalismus**

Liberalismus v obchodní politice je chápán jako odstranění překážek obchodu. Svoboda obchodu (free trade) je hlavní zásadou nezasahování státu do hospodářství ani do zahraničně-

---

<sup>3</sup>FOJTÍKOVÁ, Lenka a Marian LEBIEDZIK. *Společné politiky EU: Historie a současnost se zaměřením na Českou republiku*. Praha: C. H. Beck, 2008.

<sup>4</sup>KALÍNSKÁ, Emilie a kol. *Mezinárodní obchod v 21. stol.* Praha: Grada Publishing, 2010.

obchodních vztahů. To znamená, že stát v co nejmenší možné míře omezuje anebo kontroluje dovoz a vývoz zboží a služeb. Svými opatřeními stát napomáhá, ulehčuje nebo utváří předpoklady pro rozvoj společenské dělby práce v mezinárodním měřítku. Za svobodu obchodu, tj. odstraňování překážek mezinárodního obchodu, lobují vždy krajiny ekonomicky silné, které se snaží prostřednictvím zahraničního obchodu rozšířit odbytové trhy pro své výrobky. Zásady liberalismu se v praxi světového obchodu realizují prostřednictvím uzavírání multilaterálních a bilaterálních smluv.<sup>5</sup> Jejich obsahem je odstraňování protekcionistických opatření. Liberalizace se týká především snižování, resp. odstraňování celních sazeb, dovozních přírážek, dovozních kvót, subvencí apod. Liberální přístup vede k propuštění zahraničních vlivů na domácí výrobu, ke změně výrobní struktury, ke zvýšení konkurence na domácím trhu, k růstu specializace ekonomiky, k možnosti vyšší realizace komparativních výhod ze zahraničně-obchodní směny, k nižším spotřebitelským cenám, do jisté míry také k eliminaci inflace a stabilitě cen, ke snížení mezd, ke zvýšení nezaměstnanosti, k vyšší zranitelnosti ekonomiky v souvislosti s rostoucí závislostí na strategických dovozech a k monopolnímu ovládnutí trhu zahraničním dovozcem.<sup>6</sup>

### **Výhody liberalismu**

Liberalismus je charakteristický řadou výhod. První z nich jsou zisky spotřebitelů, které plynou přímo z nižší spotřebitelské ceny. Další dvě spadají do oblasti výroby, jde o růst specializace a tím prosazování komparativních výhod v té které zemi. Přejdem na výrobu sériovou či hromadnou se snižují jednotkové výrobní náklady. Další dvě oblasti jsou ovlivňovány nejen rostoucím nebo klesajícím liberalismem, ale také celkovou státní politikou. Jde o zvýšení konkurence na domácím trhu a otázku cenové stability v domácí ekonomice. Problém inflace je v monetární politice jedním ze základních a rostoucí liberalismus by měl jeho řešení napomáhat. Nižší ceny mají vliv na ceny velkoobchodní a ty následně na ceny spotřebitelské.<sup>7</sup>

---

<sup>5</sup>SILES-BRÜGE, Gabriel. *Constructing European Union Trade Policy: A Global Idea of Europe*. London: Palgrave Macmillan, 2014.

<sup>6</sup>LIPKOVÁ, Ludmila. *Medzinárodný obchod*. Kunovice: Evropský polytechnický institut, 2008.

<sup>7</sup>ČERNOHLÁVKOVÁ, Eva a Božena PLCHOVÁ. *Zahraniční obchod*. Praha: Bankovní institut vysoká škola, 2007.

## Historický přehled

Přibližně v polovině 18. století existovala skupina ekonomů, kteří si říkali fyziokraté<sup>8</sup>. Jeden z hlavních představitelů, Adam Smith, ve své knize Pojednání o podstatě a původu národů popisuje výhody volného obchodu. Ekonomové a obchodníci nesouhlasí s nadměrnými vysokými až prohibitivními cly. Restriktivní politika byla v této době obhajována s tvrzením, že by vláda měla do určité míry chránit domácí trh a za tímto účelem byla uvalována cla, která nahrazovala dovozní embargo. V polovině 19. století chránila vysoká cla mnohé ekonomiky od zahraniční konkurence. Další ochranou byly poměrně vysoké dopravní náklady. Liberalizaci přinesla až Anglicko-francouzská obchodní dohoda z roku 1860.<sup>9</sup> Ta zajišťovala snížení francouzských dovozních cel během následujících pěti let na 25 % a naopak bezcelní vývoz francouzských výrobků na anglický trh. Tuto dohodu vzápětí následovaly další obchodní pakty v rámci Evropy. Ke konci 19. století dochází opět k částečnému nárůstu protekcionismu v čele s Německem a občanskou válkou zmítaných Spojených států amerických. Jedinou zemí, která stále trvala na principu volného obchodu, byla Velká Británie. Přesto byla forma protekcionismu v tomto období daleko mírnější než ta, která svírala Evropu až do 18. století.

Značný nárůst protekcionismu přichází s první světovou válkou. Hospodářský pokles a depreciace měn přivedla mnoho zemí k zavedení nových obchodních restrikcí. Nárůst protekcionismu, způsobený nacionalistickými ideologiemi zachvátil celou světovou ekonomiku. Nezaměstnanost dosáhla vysokých hodnot a vedla ke zvýšení dalších protekcionistických opatření. Státy se snažily vyrovnat svou platební bilanci pomocí zvyšování cel, zaváděním kvantitativních opatření a devizovou kontrolou. Období protekcionismu trvalo prakticky až do konce druhé světové války. Postupná liberalizace toku zboží započala až vytvořením institucionálního prostředí – vznikem Všeobecné dohody o clech a obchodu (General Agreement on Tariffs and Trade, GATT) a dalších vládních a nevládních institucí, a také počínající ekonomickou integrací, nejdříve na území Evropy, později i v ostatních částech světa.<sup>10</sup>

---

<sup>8</sup>Fyziokraté předpokládali, že bohatství plyne ze zemědělství, proto kladli důraz na produktivní práci jako na zdroj bohatství národa.

<sup>9</sup>SILES-BRÜGE, Gabriel. *Constructing European Union Trade Policy: A Global Idea of Europe*. London: Palgrave Macmillan, 2014.

<sup>10</sup>KALÍNSKÁ, Emilie a kol. *Mezinárodní obchod v 21. stol.* Praha: Grada Publishing, 2010.

### 2.2.2 Protekcionismus

Protekcionismus v obchodní politice je naopak chápán jako směr chránící domácí ekonomiku před vnějšími vlivy. Je vnímán jako obchodní politika „filtrující“ negativní vnější vlivy. Pokles dovozu v důsledku protekcionistických opatření a jeho substituce domácí výrobou vytlačuje racionální a progresivní působení zahraničních technologií a know-how. Zmenšuje realizační možnosti pro domácí vývoz a celá ekonomika se dostává do mezinárodní izolace. Dlouhodobé využívání protekcionistických praktik vede ke ztrátě ekonomického kontaktu země s vnějším prostředím. Státy, které jsou protekcionistickými opatřeními postihnuty, tj. jejich subjektům se zhorší přístup na zahraniční trhy, realizují různá protiopatření, která v konečném důsledku snižují dopady ochrany nebo jsou odvetou za ně.<sup>11</sup>

Extrémním případem protekcionismu je autarkie, ve které dochází k uzavření domácího trhu vůči dovozu a ke znemožnění vývozu. Další formou protekcionismu je také lokalizace trhů, což je nový trend spočívající v ochraně a podpoře výroby pro domácí trh.

Protekcionistické praktiky se rozšířily na přelomu dvacátých a třicátých let minulého století, a to jako odpověď na světovou ekonomickou krizi. V období po krizi mezinárodní obchod za čtyři roky poklesl o dvě třetiny a protekcionismus byl označen za jednu z příčin degresivní spirály tohoto vývoje. Rozvoj ekonomiky vyžadoval rozsáhlejší a hlubší zapojení do mezinárodní směny. Protekcionismus partnerských států byl ovšem překážkou. To vedlo k jednáním, v jejichž rámci byly překážky obchodu odstraňovány s cílem obchod liberalizovat.

### Výhody protekcionismu

Je možné obecně vymezit čtyři oblasti, které zahrnují výhody ze zavádění protekcionismu. První z nich je tzv. transferový efekt, který charakterizuje vliv dovozu na domácí ekonomiku a je vysvětlován na problému následné nezaměstnanosti, která je některými ekonomy chybně pokládána za trvalou. Skutečností však zůstává, že rostoucí výroba ve vývozních oborech zajišťuje zvýšení počtu pracovních míst, často i s vyššími platy. Postižena je tedy pouze určitá skupina lidí (obvykle lidé neschopní přizpůsobit se měnícím kvalifikačním požadavkům), avšak společnost jako celek získává a nezaměstnanost růst nemusí. Druhým problémem je dopad otevřenosti ekonomiky na makroekonomickou stabilitu, jelikož existují obavy, že zisky plynoucí z liberalismu

---

<sup>11</sup>BALÁŽ, Peter a kol. *Medzinárodné podnikanie*. Bratislava: SPRINT, 2010.

budou převýšeny rostoucí zranitelností ekonomiky. Při pevných kurzech přináší vstup na trhy ostatních zemí, které jsou jako celek méně stabilní, nevýhody. Pohyblivé kurzy zmírňují dopad zahraničních makroekonomických vlivů. Třetím problémem je přílišná závislost na dovozech v klíčových produktech. Čím větší je podíl dovozů na celkové domácí spotřebě, tím více je země vystavena nebezpečí embarga. S tím souvisí i poslední problém – otázka ochrany národních zvyklostí.<sup>12</sup>

Všeobecně přijímaným argumentem protekcionismu je potřeba ochrany domácího průmyslu. V rámci vztahu vyspělých a rozvojových zemí byla uznána potřeba ochrany domácího průmyslu v méně rozvinutých zemích.

## Historický přehled

Zabýváme-li se protekcionismem, nesmíme opomenout jeden z druhů hospodářské obchodní politiky, merkantilismus.<sup>13</sup> Pro země bez možnosti těžby drahých kovů tedy byla jedinou možností aktivní obchodní bilance. Té bylo možné dosáhnout pouze vývozem více zboží a služeb, než bylo dováženo. Pokud jedna země na zahraničním obchode vydělávala, druhá musela zákonitě prodělávat. Jednalo se o hru s nulovým součtem. Zastánci této teorie nepředpokládali, že zapojení země do mezinárodního obchodu a mezinárodní dělby práce může vést ke zvyšování světového bohatství a tedy bohatnutí všech zapojených stran.

Nejtvrďší formu merkantilismu razili tzv. bullionisté. Zasazovali se o absolutní zákaz vývozu drahých kovů. Jejich hlavním představitelem byl Thomas Mun, který si rovněž uvědomoval nedostatek teorie merkantilismu. Poukazoval na to, že nárůst objemu drahých kovů v ekonomice vede k růstu cenové hladiny a postupné ztrátě cenové konkurenceschopnosti domácích výrobců. Dlouhodobé udržování aktivní obchodní bilance bylo podle něj tedy neudržitelné a pro ekonomiku škodlivé.<sup>14</sup>

---

<sup>12</sup>ČERNOHLÁVKOVÁ, Eva a Božena PLCHOVÁ. *Zahraniční obchod*. Praha: Bankovní institut, 2007.

<sup>13</sup>Merkantilismus je časově spojován se 17. až 18. stoletím, kdy jeho vliv v Evropě převládl. Jednalo se především o ekonomickou resp. hospodářsko-politickou doktrínu, která byla uplatňována tehdejšími státy a jejich představiteli. Hlavní zásadou merkantilismu byly: bohatství země je určeno množstvím drahých kovů v zemi, bohatství se vytváří v obchodních vztazích, cílem obchodu je aktivní obchodní bilance - k tomu slouží protekcionismus, státní subvence a vydávání ochranných cel.

<sup>14</sup>KALÍNSKÁ, Emilie a kol. *Mezinárodní obchod v 21. stol.* Praha: Grada Publishing, 2010.

## 2.3 Nástroje a opatření obchodní politiky

K realizaci záměrů obchodní politiky používá stát soustavu nástrojů a opatření. Zákonem určuje orgány oprávněné rozhodovat o aplikaci obchodněpolitických opatření v souladu s vytčenými cíli. Obvykle jsou to centrální úřady země, zpravidla ministerstva (obchodu, financí, zahraničních věcí). Obecně je možno nástroje členit z několika hledisek, ať už podle jejich právní nebo věcné podstaty, cílů či tvorby. Základní členění řadí nástroje obchodní politiky do skupiny na ochranu vnitřního trhu a pro podporu vývozu. Pro pochopení funkce nástrojů má význam jejich členění na tarifní a netarifní. Členění z obchodně-politického hlediska obsahuje nástroje autonomní a smluvní. Všechny tyto skupiny mohou být vzájemně kombinovány.<sup>15</sup>

Z právního hlediska členíme nástroje obchodní politiky na autonomní – o jejich zavedení rozhoduje sám stát ze své suverénní moci, člení se na tarifní a netarifní a nástroje smluvní – vstupují v platnost na základě výsledků mezinárodního ujednání, úmluv. Ty mohou probíhat mezi dvěma státy (bilaterální) nebo mezi více státy (multilaterální).<sup>16</sup>

Ze způsobu členění nástrojů na uvedené dvě skupiny je zřejmé, že autonomní nástroje můžeme považovat za primární (základní), smluvní za sekundární (odvozené).<sup>17</sup>

### 2.3.1 Autonomní nástroje

Autonomní nástroje obchodní politiky jsou různá opatření vlád, používaná jednostranně s cílem upravit dovoz nebo vývoz. Člení se na tarifní (uplatnění cel) a netarifní nástroje. Tyto nástroje mají většinou obranný charakter a mají bránit jednak nekalým formám zahraniční konkurence, jednak chránit domácího spotřebitele. Na druhé straně je však nutné si uvědomit, že mohou být využívány i jako ochrana domácích málo konkurenceschopných výrobců. Základním smluvním rámcem pro obchodní politiku většiny států světa jsou dohody a ujednání Světové obchodní organizace (World Trade Organization – WTO). Je-li daná země členem WTO, k autonomnímu rozhodování o obchodní politice může docházet pouze v souladu s pravidly a závazky přijatými v mezinárodním obchodním systému.<sup>18</sup>

---

<sup>15</sup>MACHKOVÁ H., E. ČERNOHLÁVKOVÁ a A. SATO. *Mezinárodní obchodní operace*. Praha: Grada Publishing, 2010.

<sup>16</sup>FOJTÍKOVÁ, Lenka a kol. *Postavení Evropské unie v podmínkách globalizované světové ekonomiky*. Ostrava: VŠB-TU Ostrava, 2014.

<sup>17</sup>ČERNOHLÁVKOVÁ, Eva a Božena PLCHOVÁ. *Zahraniční obchod*. 3.vyd. Praha: Bankovní institut, 2007.

<sup>18</sup>MAJEROVÁ, Ingrid a Pavel NEZVAL. *Mezinárodní ekonomie v teorii a praxi*. Brno: Computer Press, 2011.

Negativní účinky necitlivého používání autonomních nástrojů mohou být do určité míry odstraněny pomocí dohodnutých smluvních nástrojů, z nichž nejvýznamnější jsou bilaterální obchodní smlouvy a obchodní dohody. Jejich užívání v poválečném vývoji mezinárodního obchodu stále vzrůstá a směřuje k univerzálnosti v podobě mezinárodních hospodářských organizací, institucí a konferencí. Stále více důležitých otázek mezinárodního obchodu i dalších forem mezinárodní hospodářské spolupráce vyžaduje multilaterální projednání a hledání přijatého kompromisu mezi stanovisky různých skupin zemí v zájmu stanovení pravidel hry s ohledem na realitu, současný stupeň a charakter mezinárodní dělby práce.<sup>19</sup>

### **2.3.1.1 Tarifní nástroje**

Tarifní nástroje jsou dohody o přidružení, dohody o partnerství a spolupráci a obchodní dohody. na vývozní cla – účelem je zabránit nežádoucímu vývozu určité komodity, dovozní cla – účelem je regulovat dovoz zboží do země, tranzitní cla – jejich účel je fiskální, tedy zpoplatnit průvoz danou zemí.

Podle výpočtu pak dělíme cla na valorická – stanovují se jako procentní sazba fakturované hodnoty zboží, specifická cla – jsou stanovena z jednotky množství zboží, smíšená cla – kombinace valorického a specifického cla, diferencovaná cla – stanovují se na základě odstupňovaných celních sazeb v závislosti na výši ceny zboží a klouzavá cla – stanovují se v závislosti na vývoji cen dané komodity na tuzemském trhu.

Podle účelu se rozlišují cla fiskální – jejich hlavním účelem je získat příjem do státního rozpočtu a cla ochranná – jedná se o klasický prostředek protekcionistické politiky a lze je dále rozlišit na, výchovná cla, negociační cla, diferenční cla, vyrovnávací cla, antidumpingová cla, kompenzační cla, odvetná cla, celně-kontingentní sazby, prohibitivní cla a preferenční cla.<sup>20</sup>

Celní sazby států jsou obsaženy v celním sazebníku, což je úřední seznam, ve kterém jsou každému zboží přiřazeny celní sazby. Podle údajů Světové celní organizace (World Customs Organization – WCO) používá 200 států světa, reprezentujících 98 % světového obchodu, pro rozdělení zboží v celním sazebníku Harmonizovaný systém popisu a číselného označování zboží (Harmonized Commodity Description and Coding System - HS). Harmonizovaný systém člení všechna zboží do dvaceti jedné části a do 97 kapitol. Z toho 24 kapitol je určeno pro zemědělské

---

<sup>19</sup>ČERNOHLÁVKOVÁ, Eva a Božena PLCHOVÁ. *Zahraniční obchod*. Praha: Bankovní institut, 2007.

<sup>20</sup>MAJEROVÁ, Ingrid a Pavel NEZVAL. *Mezinárodní ekonomie v teorii a praxi*. Brno: Computer Press, 2011.



zboží a potraviny, další kapitoly slouží k začlenění surovin, chemikálií, průmyslového a dalšího zboží. Každé zboží je v systému popsáno a je mu přidělen číselný šestimístný kód. Na citlivé výrobky jsou uplatňovány vysoké tarify, které se nazývají tarifní špičky. Za tarifní špičku je ve vyspělých zemích považována celní sazba přesahující 15 %. Pro regulaci dovozu tarifními opatřeními je důležité, jestli jsou jednotlivé celní sazby mezi sebou provázané a jestli stanovení jejich výše je provázané s ostatními záměry a opatřeními obchodní politiky.<sup>21</sup>

V celní unii neexistují vnitřní hranice. Je základní součástí Evropské unie a pokrývá veškerý obchod se zbožím. Dovozní nebo vývozní cla a poplatky s rovnocenným účinkem nejsou mezi jednotlivými členskými státy povoleny. Na vnějších hranicích je na zboží ze třetích zemí uplatňován společný celní sazebník, spolu s Integrovaným celním sazebníkem (Integrated Tariff of the European Communities - TARIC). Kromě toho nástroje, jako je celní kodex Společenství, zajišťují, aby celní orgány členských států uplatňovaly příslušné normy jednotně. TARIC je založen na Kombinované nomenklatuře, která obsahuje přes deset tisíc podpoložek (osmimístné kódy), tvoří základ společného celního tarifu a dále slouží ke sledování statistiky zahraničního obchodu Společenství a obchodu mezi členskými státy. TARIC dále obsahuje další desetitisíce kódů (dvoumístné kódy nebo přídatné kódy, které se uvádí za osmimístnou podpoložku).<sup>22</sup> TARIC je vydáván Komisí a členskými zeměmi za účelem aplikace opatření Společenství souvisejících s dovozem nebo vývozem zboží, a je-li to nutné, k obchodu mezi členskými zeměmi.<sup>23</sup>

Importy do USA musí vyhovovat daným technickým předpisům, normám, sanitárním a fytosanitárním opatřením a předpisům na ochranu životního prostředí. Harmonizovaný celní sazebník Spojených států amerických vstoupil v platnost v roce 1989.<sup>24</sup> Je založen na harmonizovaném systému popisu a označování zboží. Tento systém je reflektován v 4-číselných a 6-číselných nomenklaturních kategoriích, v nichž zboží může být dále členěno dle 8-číselných tarifních kódů, a to vzhledem k potřebám USA.

---

<sup>21</sup>KALÍNSKÁ, Emilie a kol. *Mezinárodní obchod v 21. stol.* Praha: Grada Publishing, 2010.

<sup>22</sup>CZECH TRADE. *TARIC: Systém integrovaného tarifu Evropské unie* [online]. Czech Trade [05. 03. 2015] Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/taric-system-integrovaneho-tarifu-7185.html>

<sup>23</sup>EVROPSKÁ KOMISE. *Politiky evropské unie: Cla* [online]. Evropská komise [10. 02. 2015]. Dostupné z: [http://europa.eu/pol/pdf/flipbook/cs/customs\\_cs.pdf](http://europa.eu/pol/pdf/flipbook/cs/customs_cs.pdf)

<sup>24</sup>ASOCIACE PRO MEZINÁRODNÍ OTÁZKY. *Zahraniční politika USA na začátku 21. století* [online]. Asociace pro mezinárodní otázky [01. 03. 2015]. Dostupné z: [https://www.academia.edu/962395/Zahrani%C4%8Dn%C3%AD\\_politika\\_USA\\_na\\_zac%C4%8D%C3%A1tku\\_21.\\_stolet](https://www.academia.edu/962395/Zahrani%C4%8Dn%C3%AD_politika_USA_na_zac%C4%8D%C3%A1tku_21._stolet)

### 2.3.1.2 Netarifní nástroje

Netarifní obchodní opatření jsou užívána v obchodních politikách států jako nástroje protekcionismu. Jsou nejrozšířenějším autonomním nástrojem obchodní politiky.<sup>25</sup> Původně se vyvinuly jako doplněk tarifních opatření, v současné době jejich význam převyšuje význam celních nástrojů.

Za netarifní překážku je pokládáno každé opatření (kromě cel), které může nějakým způsobem ovlivnit obchod. Tříděním netarifních opatření se zabývala například Konference Organizace spojených národů pro obchod a rozvoj (United Nations Conference on Trade And Development - UNCTAD) nebo Organizace pro ekonomickou spolupráci a rozvoj (Organization for Economic Co-operation and Development – OECD). Podle klasifikace UNCTAD byla netarifní opatření rozdělena do několika následujících skupin.

První z nich jsou paratarifní opatření (celní přírážky, dodatečné daně a přírážky, vnitřní daně a přírážky uvalované na dovoz, povinné celní ohodnocení dovozu, tarifní kvóty, opatření ke kontrole cen, povolení dovozu v návaznosti na exportní výkonnost). Následují finanční opatření (administrativní stanovení cen, dobrovolné limity vývozních cen, přírážky a odvody za ceny, antidumpingová opatření, vyrovnávací opatření, dobrovolná limitace vývozních cen, požadavek placení předem, souběžně existující rozdílné směnné kurzy, restrikce na alokaci deviz, regulace způsobu placení, opožděný transfer deviz, dovozní depozita, centrální vyhlášení fixního směnného kurzu).<sup>26</sup>

Mezi automatická licenční opatření patří automatické licence a monitorování dovozu. Kvantitativní opatření zahrnují kvóty, neautomatické licence dovozu, zákazy dovozu, omezení vývozu, dobrovolná omezení vývozu. Dalšími skupinami jsou monopolistická opatření (stanovení jediné dovozní organizace, povinné využití národních služeb v pojištění, dopravě apod.), technická, sanitární a fytosanitární opatření (technická regulace, inspekce před naloděním, speciální celní formality, požadavky na nezávadnost potravin na zachování zdraví zvířat a rostlin) a opatření na kontrolu výroby a vývozu (výrobní a vývozní subvence, zákaz vývozu a zdanění vývozu).

---

<sup>25</sup>PEPRNÝ, Aleš a Ladislav STEJSKAL. *Mezinárodní obchod*. Brno: Mendelova univerzita, 2011.

<sup>26</sup>FOJTÍKOVÁ, Lenka a kol. *Postavení Evropské unie v podmínkách globalizované světové ekonomiky*. Ostrava: VŠB-TU Ostrava, 2014.

Podíl procedurálních a administrativních překážek, v jejichž důsledku dochází ke zvýšení transakčních nákladů obchodu, se stále zvyšuje. Netarifní nástroje jsou používány především v obchodě se strojírenskými výrobky, zemědělskými produkty a chemikáliemi, nejvíce zatížen je obchod zemědělskými a potravinářskými produkty, textilem a surovinami. Z hlediska regionů jsou netarifní opatření využívána nejvíce ve státech východní Asie a Tichomoří, v Evropě, střední Asii. Méně ve státech Severní Ameriky, jižní Asie, Jižní Ameriky a Karibské oblasti. Tato opatření jsou minimálně využívána ve státech Blízkého východu, severní Afriky a subsaharské Afriky.<sup>27</sup>

### **2.3.2 Smluvní nástroje**

Smluvními nástroji obchodní politiky je regulován obchod mezi dvěma či více zeměmi tak, jak se na tom tyto země dohodly. Dohoda se týká především pravidel pro používání autonomních obchodněpolitických nástrojů ve vzájemném obchodě mezi jednacími zeměmi. Výhodnost této dohody pro jednotlivé země závisí na tom, jak silná je jejich pozice při jednání, a co která země do obsahu dohody prosadí.<sup>28</sup> Obchodní smlouvy jsou uzavírány s jednotlivými zeměmi nebo skupinami zemí (regionálními ekonomickými integracemi) jako bilaterální (dvoustranné) dohody, nebo jsou uzavírány multilaterální (mnohostranné) dohody zejména v rámci WTO. Základním rysem uplatňování smluvních nástrojů je jejich regionální diferencovanost. Podstatou preferenčního systému je umožnit přístup na vnitřní trh EU za zvýhodněných podmínek.<sup>29</sup> Smlouvou se rozumí politické ujednání, které upravuje vzájemné hospodářské vztahy mezi smluvními stranami a stanovuje pro tyto vztahy rámcovou úpravu právního postavení fyzických a právnických osob jedné smluvní strany na území strany druhé (tzv. arestační doložka). V obchodní politice rozeznáváme nástroje dvoustranné a mnohostranné.

#### **2.3.2.1 Dvoustranné smluvní nástroje**

Účastní-li se jednání o podmínkách vzájemného obchodu dvě země, řadíme výsledek jejich jednání mezi dvoustranné smluvní nástroje obchodní politiky. Do této skupiny patří obchodní smlouvy, obchodní dohody, platební dohody.<sup>30</sup>

---

<sup>27</sup>KALÍNSKÁ, Emilie a kol. *Mezinárodní obchod v 21. stol.* Praha: Grada Publishing, 2010.

<sup>28</sup>ČERNOHLÁVKOVÁ, Eva a Božena PLCHOVÁ. *Zahraniční obchod.* Praha: Bankovní institut, 2007.

<sup>29</sup>MAJEROVÁ, Ingrid a Pavel NEZVAL. *Mezinárodní ekonomie v teorii a praxi.* Brno: Computer Press, 2011.

<sup>30</sup>PEPRNÝ, Aleš a Ladislav STEJSKAL. *Mezinárodní obchod.* Brno: Mendelova univerzita, 2011.

Obchodní smlouvy, původně dlouhodobější a obecnější, a obchodní dohody, původně krátkodobější a konkrétnější, se v posledních letech velmi sbližují a rozdíl mezi nimi se prakticky stírá.

## **Obchodní smlouvy**

Obchodní smlouvy jsou rámcová ujednání mezi dvěma (i více) státy, která obsahují všeobecné zásady a pravidla vzájemného zacházení smluvních stran v oblasti hospodářských styků. Patří mezi nejstarší obchodněpolitické nástroje. Uzavírají se na nejvyšší úrovni (hlavy států), jsou dlouhodobé a vysoce formalizované. Obsahují část úvodní, meritorní, protokolární a přílohy. Z věcného hlediska je nejdůležitější část meritorní, která obsahuje ujednání o podmínkách dovozu a vývozu zboží, otázky celní, daňové a poplatkové. Tato ustanovení bývají formulována jako zvláštní klauzule - doložky. Nejznámější a nejvýznamnější jsou doložky reciproční – zavazuje partnery poskytnout si vzájemně stejné či rovnocenné výhody. Paritní – je závazek stejného nakládání s občany a zbožím druhého státu, jaké smluvní strany poskytují svým vlastním. Nejvýznamnější je Doložka nejvyšších výhod (Most Favoured Nations - MFN). Jeden ze základních principů WTO je princip nediskriminace, který je právě naplňován použitím MFN. Zavazuje smluvní země poskytovat si navzájem všechny výhody, které poskytly a v budoucnosti poskytnou kterékoli z třetích zemí. Smyslem doložky je zabránit diskriminačnímu zacházení, dosáhnout zrovnoprávnění v zacházení se zbožím a s občany státu, který smlouvou s doložkou nejvyšších výhod uzavřel. Jsou známy dvě formy doložky nejvyšších výhod. Podmíněná (též americká, USA ustoupily již v roce 1922) a nepodmíněná – automaticky poskytovaná, která je základní zásadou WTO.<sup>31</sup>

S cílem napomáhat rozvojovým a zvláště nejméně rozvinutým zemím v odstraňování chudoby, prosazování udržitelného rozvoje a řádné správy věcí veřejných, jim EU i USA nabízí jednostranně zvýhodněný přístup na vlastní trhy. Tento princip nazýváme Systémem všeobecných celních preferencí (Generalised Scheme of Preferences - GSP). Děje se tak v souladu s doporučením Konference OSN o obchodu a rozvoji z roku 1968 a na základě výjimky k doložce nejvyšších výhod GATT/WTO, přičemž platí, že systém musí být všeobecný, nerekiproční a nediskriminační

---

<sup>31</sup>FOJTÍKOVÁ, Lenka a kol. *Postavení Evropské unie v podmínkách globalizované světové ekonomiky*. Ostrava: VŠB-TU Ostrava, 2014.

Systém GSP+ jako zvláštní pobídka stanoví dodatečné snížení cel ohroženým zemím, které přistoupí k 28 mezinárodním úmluvám o lidských a pracovních právech a k normám týkajícím se životního prostředí a řádné správy věcí veřejných. Program EU „Vše kromě zbraní“ rovněž poskytuje 48 zemím přístup na evropský trh bez cel a kvót, jenž se vztahuje na všechny produkty s výjimkou zbraní a munice.

Podmínky pro dovoz zboží a služeb do Spojených států se liší pro státy bez udělené doložky nejvyšších výhod, označované jako Normální obchodní vztahy (Normal Trade Relations - NTR) a státy zařazené do programu GSP, kterým umožňují dovoz zboží s nulovým tarifem. Nové členské země EU včetně ČR byly ke dni 1. 5. 2004 z režimu GSP vyňaty. Jinak jsou USA z hlediska dovozních podmínek relativně liberální zemí. Konkrétní dovozní režim s danou zemí závisí na šíři obchodních vztahů a její příslušnosti k mezinárodním obchodním organizacím. USA poskytují výsadu NTR členským zemím GATT a WTO automaticky. Příkladem slouží Čína, která se stala v roce 2004 členem WTO a je již druhou jednotlivou zemí (po Kanadě) ve vývozu i v objemu vzájemného obchodu s USA. Společnosti dovážející ze zemí, které nejsou preferenčně zvýhodněny, musí platit manipulační a přístavní poplatky.<sup>32</sup>

## **Obchodní dohody**

Obchodní dohody jsou výrazně bilaterální povahy, zpravidla vycházejí z obchodních smluv, navazují na ně a konkretizují je a na dobu své platnosti upravují obchodní styky, stanoví rozsah a obchodní strukturu výměny zboží mezi smluvními stranami.

V příloze obsahují zbožíové listiny, které mohou být buď kontingentní – obsahující pevně stanovené kontingenty (množství) jednotlivých druhů zboží, s nímž se bude obchodovat. Nebo mohou být bezkontingentní – jen indikativní povahy.

## **Platební dohody**

Platební dohody se uzavírají v případech, kdy otázka platu není řešena v obchodní smlouvě či taková smlouva neexistuje. Je to dohoda mezi státy nebo také emisními bankami o způsobu vzájemného vyrovnání pohledávek a závazků vzniklých z hospodářských vztahů. Určuje se v ní

---

<sup>32</sup>ASOCIACE PRO MEZINÁRODNÍ OTÁZKY. *Zahraniční politika USA na začátku 21. století* [online]. Asociace pro mezinárodní otázky [01. 03. 2015]. Dostupné z: [https://www.academia.edu/962395/Zahrani%C4%8Dn%C3%AD\\_politika\\_USA\\_na\\_z%C4%8D%C3%A1tku\\_21.\\_stolet](https://www.academia.edu/962395/Zahrani%C4%8Dn%C3%AD_politika_USA_na_z%C4%8D%C3%A1tku_21._stolet)

měna, ve které se bude účtovat, počet účtů, platební tituly, úročení, mezní úvěr atd. Rozlišují se dva typy platebních dohod. První z nich je platební dohoda ve volné měně anebo se jedná o clearingovou dohodu – jednotlivé platby nepřecházejí hranice států, dovozci v obou zemích poukazují platby clearingové bance své země a vývozci dostávají své pohledávky proplaceny od téže banky v přepočtu na vlastní měnu.<sup>33</sup>

### **2.3.2.2 Mnohostranné smluvní nástroje**

Vyznačují se větším počtem smluvních stran. Tvoří komplex závazků, práv a povinností členských států, a to zpravidla i pro oblast přístupu na trh. Jedná se zejména o obchod s průmyslovými výrobky, včetně zvláštní úpravy obchodu s textilem a ošacením a s informačními technologiemi, obchod se zemědělskými výrobky, obchod se službami a pravidla obchodních aspektů práv k duševnímu vlastnictví.<sup>34</sup>

Mezi multilaterální nástroje řadíme například mezinárodní organizace. To jsou instituce založené mezinárodní smlouvou (celkem je jich cca 300). Jsou sekundárním subjektem mezinárodního práva, tzn. jsou tvořeny akty orgánů společenství, disponují pravomocemi, jichž se v jejich prospěch právě na smluvním základě členské státy vzdaly. Mezinárodními organizacemi jsou např. Světová obchodní organizace (World Trade Organization – WTO), Severoatlantická aliance (North Atlantic Treaty Organization – NATO), Mezinárodní měnový fond (International Monetary Fund – IMF), Mezinárodní organizace práce (International Labour Organization – ILO), Organizace pro výchovu, vědu a kulturu (United Nations Educational Scientific and Cultral Organization – UNESCO), Organizace pro výživu a zemědělství (Food and Agricultural Organization – FAO), Světová zdravotnická organizace (World Health Organization) – WHO, Mezinárodní banka pro obnovu a rozvoj – (International Bank for Reconstruction and Development – IBRD).

Dalším multilaterálním nástrojem jsou integrační seskupení – jedná se o typický multilaterální nástroj obchodní politiky. Specifikem smluv o integračních uskupeních je, že zpravidla nevymezují okamžik ukončení vztahu. V rámci integrace jsou utvářeny instituce, na které se převádí pravomoci dříve primárně náležející členským státům. Cílem integračního seskupení je snaha společně vykonávat některé aktivity a podpořit spolupráci v daných oblastech.

---

<sup>33</sup>ČERNOHLÁVKOVÁ, Eva a Božena PLCHOVÁ. *Zahraniční obchod*. Praha: Bankovní institut, 2007.

<sup>34</sup>PEPRNÝ, Aleš a Ladislav STEJSKAL. *Mezinárodní obchod*. Brno: Mendelova univerzita, 2011.

## 2.4 Mezinárodní obchodní politika

Mezinárodní obchodní politiku lze chápat jako souhrn obchodních politik zemí světa. V současné době jsou podoba a směřování mezinárodní obchodní politiky značnou měrou formovány pravidly stanovenými na úrovni WTO, jejíž členská základna čítá 161 zemí světa. Poslední zemí, která vstoupila do WTO, byly Seychely 26. dubna roku 2015. Skutečností je, že charakter mnohostranného obchodního systému významným způsobem regulují pravidla stanovená na úrovni WTO, resp. zejména tzv. mnohostranné dohody, které WTO spravuje.<sup>35</sup> Členské státy WTO se podílejí přibližně 90 % na světovém obchodu. Ve své činnosti vychází WTO z dohod, dojednaných v rámci Uruguayského kola Všeobecné dohody o clech a obchodu z roku 1947.<sup>36</sup>

### 2.4.1. Podstata a význam WTO

První pokus o zavedení pravidel řídících mezinárodní obchodní vztahy byl učiněn bezprostředně po druhé světové válce a vyústil v roce 1948 v přijetí GATT. Pravidla liberalizace mezinárodního obchodu byla revidována a modernizována osmi koly jednání smluvních stran. Nejvýznamnější z nich (8. kolo) Uruguayské kolo jednání o obchodu probíhalo v letech 1986–1994 a jeho výstupem bylo založení WTO. Marakéšská smlouva, která formálně založila WTO, byla uzavřena 15. 4. 1994 a vstoupila v platnost 1. 1. 1995.<sup>37</sup>

Světová obchodní organizace zakládá pravidla mezinárodního obchodu prostřednictvím konsenzu mezi jeho členskými státy a řeší mezinárodní obchodní spory mezi členskými státy. Sídlem organizace je Ženeva, Švýcarsko. Současným generálním ředitelem WTO je Roberto Azevêdo z Brazílie.

Pravidla mnohostranného obchodního systému mají smluvní základ a týkají se pěti základních oblastí: obchodu zbožím, obchodu se službami, práv duševního vlastnictví, řešení obchodních sporů a prověrek obchodní politiky.

Mezinárodní obchod se zbožím je upraven dohodou GATT, která byla novelizovaná v roce 1994. Dále je upravován mnohostrannými dohodami o specifických oblastech (zemědělství, antidumping, technické překážky obchodu, sanitární a fytosanitární opatření nebo subvence

---

<sup>35</sup>KALÍNSKÁ, Emilie a kol. *Mezinárodní obchod v 21. stol.* Praha: Grada Publishing, 2010.

<sup>36</sup>PEPRNÝ, Aleš a Ladislav STEJSKAL. *Mezinárodní obchod.* Brno: Mendelova univerzita, 2011.

<sup>37</sup>KERR, Wiliam Andrew a James D GAISFORD. *Handbook on International Trade Policy.* Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2008.

a vyrovnávací opatření). Obchod se službami je upraven od roku 1995 v rámci Všeobecné dohody o obchodu se službami (General Agreement on Trade in Services - GATS). Minimální standard ochrany a vynucení práv k duševnímu vlastnictví zajišťuje Dohoda o obchodních aspektech práv k duševnímu vlastnictví (Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights - TRIPS).<sup>38</sup>

Organizace poskytuje obecný institucionální rámec pro obchodní operace mezi členskými státy. Hlavním cílem všech přijatých pravidel a smluv, kterými se musí účastníci smlouvy řídit při vzájemném obchodu, je zjednodušení přístupu na národní trhy a liberalizace obchodní politiky. Systém práv a povinností, který byl vytvořen Světovou obchodní organizací, hraje zásadní roli v rozvoji obchodu v dnešní globální ekonomice. Snižování cel a odstraňování obchodních bariér přispívá k růstu životní úrovně, poklesu nezaměstnanosti, lepšímu využívání přírodních zdrojů v souladu s pravidly trvale udržitelného rozvoje a k ochraně enviromentálního prostředí. Důležitou roli hraje WTO především při poskytování pomoci rozvojovým a hlavně nejchudším zemím světa. Organizace dále poskytuje fórum pro další kola obchodních jednání členských států, řeší obchodní spory a prověřuje obchodní politiku jednotlivých členských zemí. Při plnění svého mandátu spolupracuje s řadou dalších mezinárodních vládních organizací i nevládním sektorem.

Zásady obchodního systému podle WTO tvoří odstraňování diskriminace (doložka nejvyšších výhod), svobodnější obchod díky stále menším obchodním bariérám, předvídatelný obchodní systém bez svévolně vytvářených obchodních bariér, podpora konkurence, zvláštní ujednání ve vztahu k méně rozvinutým zemím.

Dalšími úkoly WTO jsou sledování dodržování pravidel mezinárodního obchodu, organizace obchodních jednání, sledování národních obchodních politik, urovnávání sporů mezi vládami, omezování protekcionismu, spolupráce s ostatními mezinárodními organizacemi.

Nejvyšší orgánem WTO je Konference ministrů, která se schází zpravidla jednou za dva roky. V období mezi konferencemi je nejvyšším orgánem Generální rada, která řídí činnost Rady pro zboží, Rady pro služby, Rady pro TRIPS, Orgánu pro řešení sporů a Orgánu pro prověrku obchodních politik.<sup>39</sup>

---

<sup>38</sup>MINISTERSTVO ZAHRANIČNÍCH VĚCÍ ČESKÉ REPUBLIKY. *Světová obchodní organizace WTO*. [online]. MZV [20. 10. 2014]. Dostupné z:

[http://www.mzv.cz/jnp/cz/zahranicni\\_vztahy/multilateralni\\_spoluprace/wto\\_svetova\\_obchodni\\_organizace/](http://www.mzv.cz/jnp/cz/zahranicni_vztahy/multilateralni_spoluprace/wto_svetova_obchodni_organizace/)

<sup>39</sup>WORLD TRADE ORGANIZATION. *About WTO* [online]. WTO [20. 10. 2014]. Dostupné z: [http://www.wto.org/english/thewto\\_e/thewto\\_e.htm](http://www.wto.org/english/thewto_e/thewto_e.htm)



### 2.4.2 Hlavní aktéři WTO

V rámci vyjednávání ve WTO si utvářejí podle podobných zájmů skupinky států formální či neformální aliance. Mezi formální se dají zařadit mezinárodní společenství. Typickým příkladem je Evropská unie, která je samostatným členem WTO zároveň za platného členství všech jejích členských států. Zajímavostí WTO je, že aliance, které na její půdě fungují, nejsou vždy založeny na regionálních integracích, ale vytvářejí se na základě zájmu v jednotlivých oblastech obchodu. Některé státy mohou být členy více uskupení zároveň. Problémy skupin většinou vyvolávají aktivní rozvojové země, jako např. Indie, Indonésie, nebo Argentina, které obvykle přísluší k několika různým aliancím. To může způsobit tzv. „krizi identity“ v případě, že jednotlivé skupiny, kterých je stát členem, zastávají různá stanoviska. Při jednáních je tak velice problematické určit skutečnou pozici dané země, případně jaká je její míra loajality vůči jednotlivým uskupením. Skupiny ve WTO je možné v rámci přehlednosti rozdělit na dva typy – užší rozhodovací skupiny a zájmové či regionální skupiny. Skupiny ve WTO je možné v rámci přehlednosti rozdělit na dva typy – hlavní hráče a zájmové či regionální skupiny.<sup>40</sup>

Neformální skupiny hlavních hráčů se scházejí z iniciativy některého z předsedů či z vlastní iniciativy. Jedná se o seskupení, které se snaží najít společné možnosti řešení, které následně prezentuje širšímu sboru členů. Hlavní aktéři se postupem času rozrůstali na G5 a G6. Právě G6 obsahující EU, USA, Japonsko (nebo Austrálii a Kanadu, dle projednávaného tématu), Čínu, Indii, Brazílii (a popřípadě i Jižní Afriku) je nejužším rozhodujícím tělesem při projednávání či předjednávání ve WTO.

Green Room je uskupení, které pravidelně svolává Generální ředitel, obsahuje přibližně 30 členů. Hlavní hráči jsou přizýváni vždy. Zasedání Green Room je fórem, které má za cíl dojednat již předjednané záležitosti například v G6 a v kuloárech a ty pak prezentovat na mnohostranné úrovni. Tento postup jednání má dvě zásadní podmínky a jednu velkou nevýhodu. Podmínkami jsou fungující intenzivní kuloární jednání včetně zahrnutí nečlenů užších skupin a vůle všech zúčastněných k pokroku (na takto neformálních jednáních se však důvod pro případné obstrukce najde téměř vždy). Zásadním problémem je, že výsledek takových jednání může být menšími členy odmítnut na základě netransparentnosti a nezahrnutí všech členů do rozhodovacího procesu. Tato

---

<sup>40</sup>PRAŽSKÝ STUDENTSKÝ SUMMIT. *WTO: Základní informace o WTO*. [online]. Pražský studentský summit [10. 01. 2015]. Dostupné z: [http://www.studentsummit.cz/data/1384855591186BGR\\_XIX\\_WTO\\_I.pdf](http://www.studentsummit.cz/data/1384855591186BGR_XIX_WTO_I.pdf)

jednání jsou tak velmi citlivá a často zaberou více času a úsilí, než by se na první pohled mohlo zdát efektivní.

Regionálních a zájmových uskupení je celá řada. Neustále jsou také vytvářeny a zanikají na základě průběhu jednání. Mezi výraznější a stálější skupiny patří MERCOSUR (Mercado Común del Sur, 4 členové), ASEAN (Association of Southeast Asian Nations, 9 členů), ACP (African, Caribbean and Pacific Group of States, 52 členů), CAIRNS GROUP (uskupení založené Austrálií, 19 členů) a LDC (Least Developed Countries, 48 členů) – nejméně rozvinuté ekonomiky světa.<sup>41</sup>

### 2.4.3 Aktuální vývoj ve WTO

Katarské kolo (Kolo z Dohá nebo Rozvojová agenda z Dohá) je aktuální kolo vyjednávání ve Světové obchodní organizaci, zahájeno ministerskou konferencí v listopadu 2001 v katarském Dohá. Kolo z Dohá si klade za cíl odstranění obchodních bariér do takové míry, aby došlo k usnadnění rostoucího světového obchodu a zlepšení pozice rozvojových zemí v něm.

Body jednání kola z Dohá zahrnují problematiku zemědělství, služeb, duševního vlastnictví, pravidel obchodu, usnadňování obchodu a další. Přestože Kolo z Dohá mělo být původně ukončeno již v roce 2005, kvůli neschopnosti shodnout se na většině základních bodů agendy, jednání stále pokračují.

Usnadnění obchodu, které je jedním z hlavních cílů, má zlepšit efektivitu mezinárodního obchodu, například zjednodušováním celních postupů a usnadněním pohybu, uvolněním a odbavením zboží, včetně zboží v tranzitu. Jednání jsou také zaměřena na posílení technické pomoci a podporu pro vybudování kapacit v této oblasti, stejně jako jsou zaměřena na rozvoj účinné spolupráce mezi celními orgány či jinými příslušnými orgány o usnadnění obchodu a dodržování celních předpisů.<sup>42</sup>

To vše je důležitým doplňkem k celkovému jednání, neboť by to jednak mělo snížit byrokracii a korupci v celním řízení, a jednak by to mělo urychlit obchod, stejně jako by ho to mělo udělat levnějším. Konsenzu v této oblasti bylo dosaženo na Ministerské konferenci na Bali v prosinci 2013.

---

<sup>41</sup>PRAŽSKÝ STUDENTSKÝ SUMMIT. *WTO: Základní informace o WTO*. [online]. Pražský studentský summit [10. 01. 2015]. Dostupné z: [http://www.studentsummit.cz/data/1384855591186BGR\\_XIX\\_WTO\\_I.pdf](http://www.studentsummit.cz/data/1384855591186BGR_XIX_WTO_I.pdf)

<sup>42</sup>WORLD TRADE ORGANIZATION. *The Doha round* [online]. WTO [20. 10. 2014]. Dostupné z: [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/dda\\_e/dda\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/dda_e.htm)

Mezi další agendu Kola z Dohá patří jednání o životním prostředí (hlavním cílem je posílit vzájemnou podporu obchodu a politiky v oblasti životního prostředí), jednání o zeměpisném označení, jednání o řešení sporů (cílem je zlepšit a vyjasnit si ujednání o řešení sporů, dohoda WTO zabývající se právními spory).

## **2.5 Formování obchodní politiky EU a USA**

V přístupu států k mezinárodnímu obchodu se trvale střetávají dva hlavní proudy, liberální a protekcionistický, které se určitým způsobem začaly formovat v jednotlivých státech nebo integračních uskupeních (v případě EU) od samých počátků mezinárodní obchodní politiky. I v dnešní době, kdy je mezinárodní obchod ve srovnání s jinými historickými etapami charakteristický velmi nízkou úrovní protekcionismu a stává se tak volnějším a jednodušším, se jednotlivé státy snaží prostřednictvím obchodních politik alespoň částečně obchod ovlivňovat. Na jedné straně stojí snaha o růst exportu a usilování o co nejvolnější přístup na trhy jiných států. Na druhé straně je to snaha o ochranu domácích trhů a subjektů na těchto trzích před konkurencí z jiných koutů světa.<sup>43</sup>

### **2.5.1 Vývoj společné obchodní politiky EU**

Společná obchodní politika se řadí mezi nejstarší politiky Společenství.<sup>44</sup> Jednotné vztahy navenek logicky doplňují vztahy mezi jednotlivými členskými státy navzájem v rámci jednotného vnitřního trhu. Unie buduje svou obchodní politiku ve třech hlavních oblastech. Aktivně se účastní mnohostranných jednání konaných pod záštitou WTO. Hluběji rozvíjí dvoustranné obchodní vztahy s jednotlivými zeměmi a oblastmi a uplatňuje jednostranná opatření, jako je například udělení preferenčního zacházení rozvojovým zemím. Realizuje strategii k nalézání a odstraňování konkrétních překážek na hlavních vývozních trzích.<sup>45</sup>

---

<sup>43</sup>EVROPSKÁ KOMISE. *Obchod, růst a celosvětové záležitosti* [online]. Evropská komise [10. 01. 2015]. Dostupné z: [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/november/tradoc\\_146978.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/november/tradoc_146978.pdf)

<sup>44</sup>Původně Evropské hospodářské společenství (EHS) založené šesti zakládajícími státy podepsáním první ze dvou smluv v Římě roku 1957, přejmenováno Maastrichtskou smlouvou v roce 1992 na Evropské společenství (ES), a které bylo transformováno na Evropská unie (EU) po jejím založení v roce 1993.

<sup>45</sup>SILES-BRÜGE, Gabriel. *Constructing European Union Trade Policy: A Global Idea of Europe*. London: Palgrave Macmillan, 2014.

Se vznikem celní unie<sup>46</sup> (1. července 1968) začalo Evropské hospodářské společenství vůči třetím zemím vystupovat jako jeden celek a obchodní politika se stala výlučnou pravomocí Společenství. Žádná členská země proto nemůže provádět vlastní, nezávislou zahraničně obchodní politiku a utvářet své vnější hospodářské vztahy vůči vnějšímu světu zcela samostatně.

Celní unie byla jedním z prvních úspěchů v dějinách Evropské unie a velmi důležitou výhodou představuje i v globalizovaném prostředí 21. století. V celní unii používají členové stejné celní sazby na zboží dovážené na její území ze zbytku světa a mezi sebou si nestanoví žádné interní tarify. Celní unie EU je velmi propracovaná, uplatňuje rozsáhlý soubor společných pravidel pro dovoz a vývoz a zcela odstranila kontroly mezi svými členy. Existence vnitřního trhu, kde podniky mohou prodávat své zboží a investovat v jakémkoli členském státě EU, by byla bez celní unie EU nemyslitelná.<sup>47</sup>

Celní unii EU spravují celní správy jednotlivých 28 členských států EU, nicméně jednají jako jeden celek. Celníci sledují přepravu zboží v EU, a to jak na vnějších hranicích EU, tzn. v přístavech a na letištích a pozemních hraničních přechodech, tak pohyb zboží na území EU.

Ačkoli již výběr cla nepatří mezi nejdůležitější úkoly, patří clo i nadále k nezanedbatelným zdrojům příjmu pro EU. V roce 2013 představovalo téměř 11 % rozpočtu EU (15,3 miliardy eur). Jelikož je EU největším světovým obchodním uskupením, je pozice celní unie EU v mezinárodním obchodě velmi důležitá. Při jednáních je tedy její slovo daleko důležitější, než by tomu bylo u kterékoli země EU, která by jednala samostatně.<sup>48</sup>

Celní operace v EU nyní představují 16 % světovém obchodu. Týkají se dovozu a vývozu o hodnotě více než 3 400 miliard eur ročně. Rozsah celních operací je skutečně těžko představitelný. Každou minutu se v průměru doveze či vyveze 4 200 tun zboží s téměř 500 celními prohlášeními, přičemž se zadrží více než 70 padělků a nedovolených napodobenin. Objem mezinárodního obchodu roste, a s tím se také rozšiřuje rozmanitost zboží. Udržet krok s tímto vývojem pomáhá celním orgánům koordinace na úrovni EU.

---

<sup>46</sup>V případě celní unie se spojí skupina zemí a dohodne se na tom, že budou společně uplatňovat stejné celní sazby na dovoz zboží ze zbytku světa. Mezi zeměmi v rámci takové unie se podle příslušné dohody potažmo cla neuplatňují. To znamená, že jakmile zboží prošlo celní odbavením, je ve volném oběhu mezi zeměmi v rámci dané celní unie.

<sup>47</sup>SILES-BRÜGE, Gabriel. *Constructing European Union Trade Policy: A Global Idea of Europe*. London: Palgrave Macmillan, 2014.

<sup>48</sup>EVROPSKÁ KOMISE. *Politiky evropské unie: Cla* [online]. Evropská komise [10. 02. 2015]. Dostupné z: [http://europa.eu/pol/pdf/flipbook/cs/customs\\_cs.pdf](http://europa.eu/pol/pdf/flipbook/cs/customs_cs.pdf)

Důležitým reformním krokem byla Lisabonská smlouva<sup>49</sup>, která přinesla změny pro rozhodování v EU, včetně změn pro společnou obchodní politiku a rozhodovací procesy s ní spojené. Oproti stávajícím smlouvám upravuje explicitně pravomoci EU (výlučné, sdílené, podpůrné, koordinační či doplňkové). Z hlediska společné obchodní politiky se změny týkají především zařazení do (společných) vnějších činností EU, rozsahu výlučných kompetencí, posílení role Evropského parlamentu a zapojení parlamentů národních.

S těmito změnami nedojde jenom ke změně procedur uvnitř Evropské unie, tj. postupů a pravidel hlasování, ale může jimi být ovlivněno i postavení EU v rámci mezinárodního obchodu, především v oblasti sjednávání závazků a pravidel v mnohostranných i bilaterálních obchodních a investičních dohodách.<sup>50</sup> Iniciativním orgánem je Evropská komise (Generální ředitelství pro obchod), která předkládá Radě návrhy konkrétních opatření společné obchodní politiky či doporučení na sjednání mezinárodní smlouvy.

### **2.5.2 Vývoj obchodní politiky USA**

Spojené státy jsou federální republikou tvořenou 50 státy se sídlem federální vlády v District of Columbia. Ústava z roku 1787 ustavila vládu USA jako nezávislý systém institucí, které se dělí o státní pravomoci. Definuje také vztah mezi národní vládou a vládami jednotlivých států. Tato struktura vlády znemožňuje, aby se státní moc soustředila v rukou jednotlivců či skupin. Na pravomocích se po třetinách podílejí celonárodní, státní a oblastní instituce, jejichž zástupce volí američtí občané. Vládní moc ve Spojených státech sestává z moci zákonodárné, soudní a výkonné. Článek 1. ústavy definuje zákonodárnou moc a svěřuje ji Kongresu Spojených států. Ten má pravomoc vytvářet zákony, rozhodovat o výši daní nebo i vyhlásit válku. Kongres tvoří dvě rovnoprávné komory – Senát (100 členů) a Sněmovna reprezentantů (435 členů). Jak senátoři, tak i reprezentanti jsou voleni v přímých demokratických volbách. Předsedou senátu je k 10. 06. 2015 Joe Biden, který je viceprezidentem USA a předsedou Sněmovny reprezentantů je John Boehner.

---

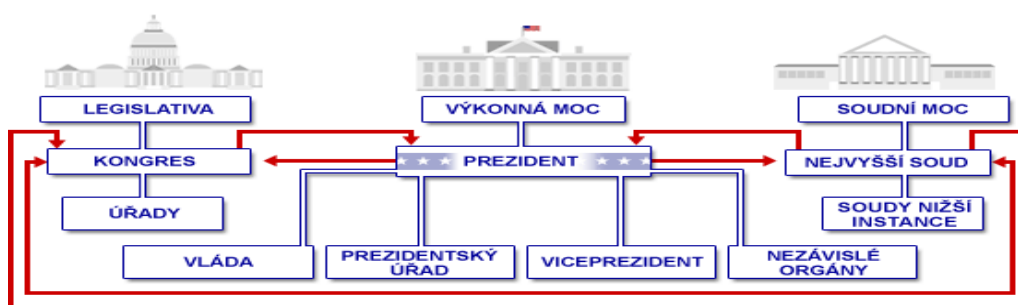
<sup>49</sup>Lisabonská smlouva (celým názvem Lisabonská smlouva pozměňující Smlouvu o Evropské unii a Smlouvu o založení Evropského společenství, v době přijetí též Reformní smlouva) je mezinárodní smlouva, jejímž cílem bylo především reformovat instituce Evropské unie a její fungování. Byla podepsána 13. prosince 2007 v Lisabonu.

<sup>50</sup>EVROPSKÁ UNIE. *Lisabonská smlouva: Úvod* [online]. EU [10. 02. 2015]. Dostupné z: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/?qid=1429161557010&uri=URISERV:ai0033>

Výkonná moc prezidenta je definována ve článku 2. Prezidentem k 10. 06. 2015 je Barack Obama, který je zároveň vrchním velitelem ozbrojených sil, stojí v čele kabinetu a jmenuje členy vlády. Výkoná moc je oddělena od moci zákonodárné a podstatou systému je oddělení části moci výkonné vůči moci zákonodárné.

Článek 3 vkládá moc soudní do rukou Nejvyššího soudu a soudů podřízených, které může ustavit Kongres, považuje-li to za nutné (obr. č. 2.1).<sup>51</sup> Předsedou nejvyššího soudu je 10. 06. 2015 John G. Roberts.

**Obr. č. 2.1 – Rozdělení pravomocí v USA**



*Zdroj: Velvyslanectví USA v Praze, 2015.*

V tomto systému oddělených mocí, funguje každá tato moc nezávisle na sobě, jsou však součástí systému kontrol a pojistek, aby se zabránilo koncentraci moci v kterékoli z těchto tří složek, a aby byla chráněna práva a svobody občanů.<sup>52</sup>

Spojené státy představují od počátku výstavby mezinárodní hospodářské architektury hlavního zastávce podpory liberalizace světového obchodu. V době nejvyšší hospodářské dominance Spojených států krátce po druhé světové válce představovaly USA hlavního tvůrce jak mezinárodního obchodního systému v podobě Všeobecné dohody o clech a obchodu, tak Brettonwoodského systému mezinárodní finanční architektury v podobě Světové banky a Mezinárodního měnového fondu.

Především podpora volného obchodu byla přijata tvůrci americké zahraniční politiky jako jedna z jejích pilířů a hlavních zásad. Společně s obchodní liberalizací Spojené státy podporovaly

<sup>51</sup> KRIST, William. *Globalization and American Trade Agreements*. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 2013.

<sup>52</sup> VELVYSLANECTVÍ USA V PRAZE. *Politický systém* [online]. Velvyslanectví USA v Praze [25. 02. 2015]. Dostupné z: <http://www.americecentrum.cz/politicky-system>

také volný pohyb financí, což v kombinaci s jejich hospodářskou silou a významem dolaru jako jediné rezervní měny vedlo k tomu, že dokázaly prosadit své zájmy a představy o vytvoření nové mezinárodní finanční i obchodní architektury po druhé světové válce. GATT, transformovaný postupně do Světové obchodní organizace, stále tvoří spolu s WB a IMF nejvýznamnější mezinárodní hospodářské instituce a jádro multilaterálního hospodářského systému.

Tradiční vůdcovská role v liberalizaci obchodu, vedoucí k exportu „amerického kapitalismu“, začala být ale postupně oslabována s relativním posilováním hospodářské síly jiných zemí. Přesto byli Američané hlavním hnacím motorem trvalé liberalizace mezinárodního obchodu prostřednictvím jednotlivých kol GATT. Od sedmdesátých let se nicméně Spojené státy začaly pravidelně dostávat do obchodních deficitů, jejichž další nárůst od 90. let vedl k oslabení amerického entuziasmu a pozitivní náladě vůči liberalizaci. Na konci 90. let se na tomto trendu podepsala také rostoucí cena dolaru vůči jiným měnám, a s tím snížená konkurenceschopnost amerických produktů.<sup>53</sup>

Konec studené války a snížení bezpečnostních rizik vedly ale na druhou stranu k tomu, že se mohla americká politika více zaměřit právě na hospodářská témata. Debata o významu mezinárodních organizací pro americkou zahraniční politiku tedy znovu ožila v 90. letech. Administrativa demokratického prezidenta Billa Clintona výrazně podporovala mezinárodní hospodářské organizace a především liberalizaci obchodu. Podílela se na úspěšném ukončení Uruguayského kola GATT završeného vznikem WTO, a stejně tak podporovala liberalizaci na úrovni bilaterální i regionální, jež vyústila ve vytvoření Severoamerické zóny volného obchodu (North American Free Trade Agreement - NAFTA) v roce 1994.<sup>54</sup>

Na demokratické poměry velmi liberální Bill Clinton byl vystřídán Georgem W. Bushem, který v duchu republikánských politik podporoval další liberalizaci mezinárodního obchodu, a to jak na multilaterální úrovni v rámci WTO, tak na úrovni bilaterální, což se odrazilo například ve vyjednání svým způsobem průlomových dohod o zóně volného obchodu s Kolumbií či Jižní

---

<sup>53</sup>ASOCIACE PRO MEZINÁRODNÍ OTÁZKY. *Zahraniční politika USA na začátku 21. století*. [online]. Asociace pro mezinárodní otázky [01. 03. 2015]. Dostupné z: [https://www.academia.edu/962395/Zahrani%C4%8Dn%C3%AD\\_politika\\_USA\\_na\\_z%C4%8D%C3%A1tku\\_21.\\_stolet](https://www.academia.edu/962395/Zahrani%C4%8Dn%C3%AD_politika_USA_na_z%C4%8D%C3%A1tku_21._stolet)

<sup>54</sup>KRIST, William. *Globalization and American Trade Agreements*. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 2013.

Koreou. Je patrné, že v mezinárodním obchodě bude užší spolupráce americké obchodní politiky s rozvojovým světem, který svou pozici neustále posiluje, nevyhnutelná.<sup>55</sup>

## 2.6 Dílčí závěr

Obchodní politiku státu lze charakterizovat jako souhrn záměrů strategií, zásad, opatření, nástrojů, smluv a institucí, vytvářených a koncipovaných na úrovni vlády a směřující k podnikatelským subjektům domácím i zahraničním. V současném globálním prostředí vytváří souhrn obchodních politik všech států světa prostředí pro podnikatelské subjekty, jejichž obchodní aktivity přesahují rámec jedné země. Prostřednictvím nástrojů obchodní politiky, kterými je vnitřní trh více nebo méně otevírán a chráněn před vnějšími vlivy, jsou utvářeny podmínky, ve kterých se rozvíjí domácí průmysl, zemědělství, služby atd.

V procesu historického vývoje obchodní politiky se vymezily dva základní směry obchodní politiky: liberalismus a protekcionismus. Liberalismus v obchodní politice je chápán jako odstranění překážek obchodu. Protekcionismus v obchodní politice je naopak chápán jako směr chránící domácí ekonomiku před vnějšími vlivy.

K realizaci záměrů obchodní politiky používá stát soustavu nástrojů a opatření. Základní členění řadí nástroje obchodní politiky do skupiny na ochranu vnitřního trhu a pro podporu vývozu. Pro pochopení funkce nástrojů má význam jejich členění na tarifní a netarifní. Členění z obchodně-politického hlediska obsahuje nástroje autonomní a smluvní. Všechny tyto skupiny mohou být vzájemně kombinovány. Autonomními nástroji jsou např. cla, kvantitativní opatření, licenční opatření atd. Smluvními nástroji se rozumí především bilaterální dohody uzavírané s jednotlivými zeměmi či uskupeními zemí a multilaterální dohody uzavírané v rámci WTO.

V současné době jsou podoba a směřování mezinárodní obchodní politiky značnou měrou formovány pravidly stanovenými na úrovni WTO, jejíž členská základna čítá 161 zemí světa. Světová obchodní organizace zakládá pravidla mezinárodního obchodu prostřednictvím konsenzu mezi jeho členskými státy a řeší mezinárodní obchodní spory mezi členskými státy. Pravidla mnohostranného obchodního systému mají smluvní základ a týkají se pěti základních oblastí: obchodu se zbožím, obchodu se službami, práv duševního vlastnictví, řešení obchodních sporů a

---

<sup>55</sup>ASOCIACE PRO MEZINÁRODNÍ OTÁZKY. *Zahraniční politika USA na začátku 21. století* [online]. Asociace pro mezinárodní otázky [01. 03. 2015]. Dostupné z: [https://www.academia.edu/962395/Zahrani%C4%8Dn%C3%AD\\_politika\\_USA\\_na\\_zac%C4%8D%C3%A1tku\\_21.\\_stolet](https://www.academia.edu/962395/Zahrani%C4%8Dn%C3%AD_politika_USA_na_zac%C4%8D%C3%A1tku_21._stolet)



prověrek obchodní politiky. Hlavní aktéři se postupem času rozrůstali na G5 a G6. Právě G6 obsahující EU, USA, Japonsko (nebo Austrálii a Kanadu, dle projednávaného tématu), Čínu, Indii, Brazílii (a popřípadě i Jižní Afriku) je nejužším rozhodujícím tělesem při projednávání či předjednávání ve WTO. V současnosti hlavně Katarského kola z Dohá, které si klade za cíl odstranění obchodních bariér tak, aby došlo k usnadnění rostoucího světového obchodu a zlepšení pozice rozvojových zemí v něm.

### **3 Charakter obchodní politiky Evropské unie a Spojených států amerických**

Na počátku 21. století je Evropská unie společenstvím, které zahrnuje půl miliardy lidí a prozatím pořád představuje největší světový trh a je největším světovým exportérem zboží i služeb. Díky své velké hospodářské síle a jednotnému trhu skládajícího se z 28 členských států si Evropská unie vede poměrně úspěšně v prosazování ekonomických zájmů. Svůj hospodářský růst se snaží udržet investováním do dopravy, energetiky a výzkumu a zároveň hledá způsob, jak minimalizovat dopad dalšího ekonomického rozvoje na životní prostředí.

I když USA byly v minulých letech zasaženy krizí, jejich hospodářství se pořád rozvíjí a z pohledu jednotlivých zemí se společně s Čínou neustále vzdalují ostatním. Spojené státy americké jsou hlavním hráčem v mezinárodním obchodě a jejich obchodní, ekonomická a politická síla patří ve světovém měřítku k nejvlivnějším faktorům. Jejich úspěšný vývoj je dán absencí válečných konfliktů na území USA, propracovanému politickému a federálnímu systému a stabilnímu demokratickému vývoji s dlouholetou tradicí.

Charakter obchodní politiky EU a USA je vykreslen přítomností tarifních a netarifních nástrojů, které mají za úkol chránit domácí trhy nebo naopak podpořit liberalizaci obchodu. Smluvní nástroje představují regulaci obchodu mezi dvěma či více státy pomocí předem dojednaných dohod a smluv. Světový obchod představuje s pokračující globalizací a hospodářskou vzájemnou závislostí faktor stále významněji ovlivňující bohatství a hospodářskou sílu států, které se na něm účastní a které z něj dokáží, díky svým politikám, profitovat.

Ke zhodnocení ekonomické a obchodní síly EU a USA, tarifních a smluvních nástrojů, byla použita časová řada v rozmezí let 2009 – 2013, popřípadě 2009 – 2014 (jsou-li data pro rok 2014 kompletní a dostupná). Zvolený časový úsek tak reflektuje proběhlou celosvětovou ekonomickou krizi a její dopad na hospodaření obou celků, ale i proces „ozdravování“ ekonomiky a zahraničního obchodu v následujících letech.

#### **3.1 Ekonomická síla EU a USA**

Před samostatným hodnocením a komparací ekonomické síly EU a USA je zapotřebí se zmínit o proběhlé světové ekonomické krizi, která hlavně v letech 2008 - 2010 silně ovlivnila evropské a americké hospodářství a celkový zahraniční obchod. Ekonomická krize vznikla z krize

finanční, která byla důsledkem hypoteční krize v USA. První problémy se začaly objevovat již v roce 2007.

## **Ekonomická krize**

Vytvoření a následné splasknutí realitní bubliny na americkém trhu bylo hlavní příčinou světové ekonomické krize. Kromě růstu poptávky po nemovitostech, rostla i snadná dostupnost hypotečních úvěrů díky minimálním úrokovým sazbám. Úvěrová politika umožnila vzít si úvěr téměř každému, ikdyž muselo být jasné, že dlužníci budou mít se splácením úvěrů problémy. Nesplacené hypoteční úvěry měly vliv na všechny americké bankovní a finanční instituce a v roce 2007 začaly kolabovat první fondy a banky. Ekonomická krize způsobila v roce 2009 hospodářský propad všech zemí EU, kromě Polska. Na ekonomickou krizi se nabalila také krize veřejných financí, která způsobila velké problémy Řecku. Problémy na finančních trzích se brzy začaly přenášet i na reálnou ekonomiku a trh práce, kde stoupala nezaměstnanost. Výrazně se zpomalilo či dokonce zastavilo tempo růstu hrubého domácího produktu (HDP).<sup>56</sup>

Bylo zapotřebí zabránit kompletnímu zhroucení bankovního systému v EU i v USA. Evropské vlády se rozhodly podpořit banky finanční částkou 1,6 biliónů EUR v letech 2008 – 2011, což bylo zhruba 13 % ročního HDP. Ekonomická krize odhalila, že bankovní systém EU není odolný vůči náhlým šokům a tak se unie rozhodla posílit dohled nad finančním sektorem. Vznikly nové evropské orgány dohledu – Evropský orgán pro bankovnínictví, Evropský orgán pro cenné papíry a trhy a Evropský orgán pro pojišťovnictví a zaměstnanecké penzijní pojištění, Evropský výbor pro systémová rizika, Evropský systém orgánů finančního dohledu. Evropská unie přijala i další systémová opatření, která mají za úkol předcházet podobným událostem a také zvýšit a zpřísnit monitoring vládních rozpočtů.

Federální rezervní systém (FED) je centrální bankovní systém USA. FED se snažil po vypuknutí krize snižovat centrální úrokovou míru, ale toto řešení nebylo úspěšné. Vláda USA vymyslela plán zvaný TARP, jehož podstat spočívala v odkoupení špatných aktiv, které zapříčiňují ztráty bank. TARP byl ale odmítnut, a vláda George W. Bushe se rozhodl pro uvolnění kapitálu bankám v hodnotě 350 mld. USD, ale i tento finanční balík byl přes velkou podporu FEDU

---

<sup>56</sup>EUROPEAN COMMUNITIES. *Economic Crisis in Europe: Causes, Consequences and Responses*. [online]. EuropeanCommunities[10.7.2015]. Dostupnéz: [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/publications/publication15887\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication15887_en.pdf)

neúspěšný. Nový prezident Barack Obama chtěl představit svůj investiční balíček založený na výdajích do infrastruktury, modernizaci škol, úlevy na přímých daních a snížení energetických potřeb vlády. Plán ovšem nevykazoval dobré výsledky, proto byl Obama nucen opět zvážit myšlenku TARPu a tím navázal na politiku svého předchůdce.

Komparace ekonomické síly EU a USA je založena na porovnání absolutní velikosti HDP a dalších makroekonomických údajů v jednotné měně či jednotce, kterou uvádí příloha č. 1. Tyto údaje zohledňují Paritu kupní síly (Purchasing Power Parity - PPP).<sup>57</sup>

V letech 2009 – 2014 rostl HDP v běžných cenách v obou sledovaných celcích. V roce 2014 činil HDP 18 495 mld. USD v EU oproti 17 419 mld. USD v USA. Vyšší procento růstu zaznamenává HDP v USA, který od roku 2009 vzrostl o téměř 3 bilióny amerických dolarů v roce 2014, v EU ve stejných letech činil rozdíl cca 1,5 biliónu dolarů.<sup>58</sup> Je nutné podotknout, že ve sledovaných letech je zřetelně vidět, jak se hlavně na tempu růstu HDP promítla celosvětová ekonomická krize. Její prvotní příčinou byla americká hypoteční krize v roce 2007, která postupně přerostla ve světovou finanční krizi v roce 2008. Významnou roli sehrála rovněž vysoká cena ropy v první polovině roku 2008, která vedla k poklesu reálného HDP a zvedla spotřebitelské ceny. Když na podzim roku 2008 naplno udeřila finanční krize, smetla nejen přední světové banky a akciové trhy, ale i cenu ropy.

V souladu s celkovým HDP a jeho roční mírou růstu v letech 2009 – 2014 je i podíl HDP EU a USA na světovém HDP, který se u obou celků od roku 2009 neustále snižuje. V roce 2014 měla vyšší podíl EU a to přesně 17,17 % oproti 16,14 % USA. Rozdíl se v průběhu posledních let mezi EU a USA smazává, neboť podíl HDP EU na světovém HDP klesá výrazněji než podíl HDP USA.

Naopak v HDP na osobu mají výrazně navrch Spojené státy americké. V roce 2014 zde HDP na osobu dosahoval hodnoty 54 597 USD oproti 36 700 USD v EU. Nicméně od roku 2009 roste tento údaj v USA i v EU bez větších výkyvů.

---

<sup>57</sup>Parita kupní síly (anglicky *Purchasing power parity, PPP*) měny XY vyjadřuje počet jednotek národní měny, za který lze koupit stejné množství výrobků a služeb na vnitrostátním trhu jako za jednotku měny XY na vnitrostátním trhu měny XY. Parity kupní síly měn nejsou sice exaktně definovanou veličinou, avšak umožňují podstatně přesnější srovnání skutečné ekonomické úrovně, struktury a výkonnosti států.

<sup>58</sup>INTERNATIONAL MONETARY FUND. *World Economic Outlook Database*. [online]. IMF [05.06.2015]. Dostupné z: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/01/weodata/index.aspx>

Negativním faktorem ekonomické síly je u obou celků výše zadlužení, přesněji hrubý dluh v % HDP. V této statistice dosahují hlavně USA nelichotivých čísel, konkrétně v roce 2014 činil hrubý dluh téměř 105 % velikosti amerického HDP. Hrubý dluh Evropské unie byl v roce 2014 88 % velikosti HDP. Nicméně v posledních 3 letech se podařilo nárůst zadlužení přibrzdit, nedochází k tak razantním skokům, jako tomu bylo např. v letech 2009 – 2011, kdy se o hrozivá čísla zasadila doznívající světová ekonomická krize.

Rozdílný trend se objevuje ve statistice míry nezaměstnanosti. Zatímco v EU míra nezaměstnanosti vzrostla z 9,6 % v roce 2009 na 10,2 % v roce 2014, v USA došlo k výraznému poklesu z 9,3 % v roce 2009 na 6,15 % v roce 2014 a podle prognóz si USA povedou lépe i v následujících několika letech.<sup>59</sup>

Otevřenost ekonomiky spočívá v zapojení hospodářství dané země nebo integračního celku do mezinárodních ekonomických vztahů. Míra otevřenosti ekonomiky závisí na mnoha faktorech, jako jsou např. geografická poloha, politická strategie, vlastnictví zdrojů nebo velikost ekonomiky. Nízká otevřenost ekonomiky je charakterizována především dostatečnou velikostí domácího trhu a vybaveností přírodními zdroji. Naopak malá velikost ekonomik a vysoká závislost na dovozu surovin a technologií je znakem výrazně otevřených ekonomik.

Existuje několik možných variant, jak měřit míru otevřenosti ekonomiky. Např. podíl importu na HDP, obrat zahraničního obchodu (součet importu a exportu podělený HDP). Často se používá jen podíl exportu na celkovém HDP země.

V následujících tabulce č. 3.1 je použita míra otevřenosti ekonomiky exportu (podíl exportu zboží a služeb na HDP), míra otevřenosti ekonomiky importu (podíl importu zboží a služeb na HDP), míra otevřenosti ekonomiky v oblasti zboží (podíl celkového obratu zboží na HDP), míra otevřenosti ekonomiky v oblasti služeb (podíl celkového obratu služeb na HDP), míra otevřenosti ekonomiky v oblasti zboží a služeb (podíl celkového obratu zboží a služeb na HDP).

Míra otevřenosti ekonomiky exportu roste ve sledovaných letech v EU i v USA, ale výrazněji exportuje evropské integrační uskupení. Podíl exportu na celkovém HDP činil v roce 2013 17,9 % oproti 13,6 % USA. Vyrovnanější výsledky dosahují oba sledované celky v podílu

---

<sup>59</sup>INTERNATIONAL MONETARY FUND. *World Economic Outlook Database*. [online]. IMF [05.06.2015]. Dostupné z: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/01/weodata/index.aspx>

importu na celkovém HDP, kde jejich výsledky dosáhly hodnot přesahujících 16 % v roce 2013 a i tempo růstu míry otevřenosti ekonomiky importu je od roku 2009 podobné.

V podílu celkového obrátu zboží na HDP má mírně navrch EU s 25,3 % v roce 2013. USA dosáhly v témže roce hodnoty 23,1 %. Nicméně zmiňovaný ukazatel nabývá od roku 2009 na významu a jeho hodnoty mají rostoucí tendenci. Podobný průběh byl vysledován i u podílu celkového obrátu služeb na HDP. V roce 2013 činil podíl v EU 8,8 % a v USA 6,9 %. Logickým výsledkem pak je podíl celkového obrátu zboží a služeb na HDP. Sumarizací obchodu se zbožím a službami v závislosti na HDP je vypočten výsledek 34,1 % v EU a 30 % v USA v roce 2013, což znamená lehký pokles oproti roku předchozímu. Celkově však podíl součtu exportu a importu na HDP od roku 2009 roste.<sup>60</sup>

Se snahou o výraznější liberalizaci obchodu a odstraňování tarifních i netarifních překážek by měla mít míra otevřenosti ekonomiky v EU nadále rostoucí tempo, ikdyž z důvodu makroekonomických i mikroekonomických rozdílů 28-mi členů je koordinace liberalizace obchodu a snaha o otevřenější společnou obchodní politiku složitá. V USA je otevřenější trh se zbožím v porovnání s trhem se službami, nicméně v obou sektorech jsou hodnoty nižší než v EU. Tyto hodnoty vypovídají o větší soběstačnosti USA a dostatečné velikosti trhu. Příloha č. 2 uvádí podrobnější údaje o velikosti exportu a importu zboží a služeb v EU i USA.

**Tabulka č. 3.1: Míra otevřenosti ekonomiky EU a USA v letech 2009 - 2013**

Ukazatel	EU/USA	2009	2010	2011	2012	2013
<b>Podíl exportu zboží a služeb na celkovém HDP (v %)</b>	EU	13,1	15,0	16,4	17,5	17,9
	USA	11,0	12,4	13,7	13,7	13,6
<b>Podíl importu zboží a služeb na celkovém HDP (v %)</b>	EU	13,6	15,6	16,8	17,2	16,2
	USA	13,7	15,7	17,2	17,0	16,4
<b>Podíl celkového obrátu zboží na HDP (v %)</b>	EU	19,0	22,5	24,9	25,9	25,3
	USA	18,4	21,6	24,1	23,8	23,1
<b>Podíl celkového obrátu služeb na HDP (v %)</b>	EU	7,7	8,1	8,3	8,7	8,8
	USA	6,3	6,5	6,8	6,8	6,9
<b>Podíl celkového obrátu zboží a služeb na HDP (v %)</b>	EU	26,7	30,6	33,1	34,6	34,1
	USA	24,7	28,1	30,9	30,6	30,0

*Zdroj: Eurostat; Bureau of Economic Analysis, 2014, vlastní zpracování*

<sup>60</sup>BUREAU OF ECONOMIC ANALYSIS. *International trade in goods and services*. [online]. BEA [20.06.2015]. Dostupné z: <http://www.bea.gov/newsreleases/international/trade/tradnewsrelease.htm>

### 3.2 Tarifní politika Evropské unie a Spojených států amerických

Tarifní nástroje jsou cla, což jsou poplatky vybírané za zboží při přechodu celní hranice. Cla jsou nejtransparentnějším obchodně politickým nástrojem – jejich výši lze vypočítat na základě předem stanovené metodiky a předem stanovených koeficientů. V rámci předpisů WTO se při obchodování členských států běžně užívají dvě zásadní celní sazby. Tzv. MFN tarify jsou cla, které země slibují uvalit na dovoz zboží z ostatních členských zemí WTO, nejsou-li mezi obchodujícími zeměmi uzavřeny preferenční obchodní dohody (např. celní unie). V praxi to znamená, že MFN tarify jsou ty nejvyšší, které na sebe členské země WTO vzájemně uvalují. Některé země pak uvalují vyšší cla na státy, které nejsou členy WTO. Vázané celní sazby, tzv. „bound tariffs“, jsou speciální závazky vytvořeny jednotlivými vládami členských států WTO. Bound Tariffs znamenají, že jednotlivé státy mohou v rámci vyjednávací modifikovat celní sazby, zvyšovat je či snižovat, ale nikdy nesmí přesáhnout předem dohodnutou vázanou celní sazbu pro jednotlivý komoditní řádek.

Tabulka č. 3.2 ukazuje vývoj počtu tarifních řádků v období let 2009 až 2014. Celní sazby států jsou obsaženy v celním sazebníku, což je úřední seznam, ve kterém jsou každému zboží přiřazeny celní sazby. Podle údajů Světové celní organizace používá 200 států světa, reprezentujících 98 % světového obchodu, pro rozdělení zboží v celním sazebníku Harmonizovaný systém popisu a číselného označování zboží. Z těchto údajů lze vyčíst, že počet jednotlivých řádků se v EU postupem času snižuje. Naopak v USA počet komoditních řádků mezi roky 2009 a 2014 narostl. V případě EU může být důvodem snaha o byrokratické a administrativní zjednodušení členění komodit a úbytek komodit s nulovou celní sazbou. Stejně tak v EU mírně vzrostl podíl celních kvót na celkovém počtu komodit a tarifní politika EU se dá označit za přísnější a důslednější, než tomu bylo v roce 2009. Důvodem může být větší objem importovaných produktů a snaha chránit domácí trhy a udržet jejich kvalitu. V případě USA je situace v letech 2009 a 2014 srovnatelná. Oproti EU obsahuje celní sazebník USA výrazně více komodit s nulovou celní sazbou a nižší podíl celních kvót. Trh spojených států se v tomto srovnání dá označit za přístupnější a vlídnější pro zahraniční výrobky.

**Tabulka č. 3.2: Tarifní řádky celního sazebníku EU a USA v letech 2009 a 2014**

<b>EU</b>	<b>2009</b>	<b>2014</b>
Celkový počet řádků	9 699	9 379
Řádky s nulovou celní sazbou	2 451	2 244
Řádky s nulovou celní sazbou v %	25,3	23,9
Podíl celních kvót na celkovém počtu řádků v %	4,8	5
<b>USA</b>	<b>2009</b>	<b>2014</b>
Celkový počet řádků	10 253	10 514
Řádky s nulovou celní sazbou	3 722	3 869
Řádky s nulovou celní sazbou v %	36,3	36,8
Podíl celních kvót na celkovém počtu řádků v %	1,9	1,9

*Zdroj: WTO, 2015, vlastní zpracování.*

Náhled na vývoj celních sazeb v EU a USA v letech 2009 - 2014 pokrývá tabulka č. 3.3, která uvádí tři sazby. Celkové clo, clo uvalené na zemědělské produkty a clo uvalené na nezemědělské produkty. Průměrná celní sazba všech produktů EU se pohybovala po celé období nad 5 %. Nejvyšší hodnoty dosáhla v letech 2012 a 2013 (5,5 %). Významnými změnami prošlo clo v EU v letech 2010 – 2012. Nejprve rapidně vzrostla celní sazba u zemědělských produktů a to z 12,8 % v roce 2010 na 13,9 % v roce 2011, aby následně klesla v roce 2012 na 13,2 %. Při představě celkového objemu importu EU způsobují tyto výkyvy určité rozdíly ve struktuře unijního rozpočtu.<sup>61</sup>

Uvalování vyššího cla (ve srovnání s USA i ve srovnání s ostatními vyspělými zeměmi) na zemědělské produkty je charakteristickým rysem celní politiky EU. V roce 2013 činil rozdíl mezi celními sazbami uvalovanými na zemědělské produkty EU a USA téměř 8 procentních bodů. Výrazně menší rozdíl je v oblasti cla uvalovaného na nezemědělské produkty. Ale i zde se začíná tento rozdíl prohlubovat z důvodu růstu celních sazeb v EU a zároveň poklesu celních sazeb v USA (3,1 % v roce 2013). V celkovém důsledku je pak i celkové clo vybírané na území USA nižší a od roku 2009 dále klesá. EU bývá naopak často popisována jako nedobytná pevnost chráněná systémem velmi vysokých cel, hlavně v oblasti zemědělských produktů.

<sup>61</sup>WORLD TRADE ORGANIZATION. *World Tariff Profiles* [online]. WTO [20. 03. 2015]. Dostupné z: [https://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/tariff\\_profiles14\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/tariff_profiles14_e.pdf)



**Tabulka č. 3.3: Průměrná hodnota cla v EU a USA v letech 2009 – 2014 (v %)**

<b>ZEMĚ/ROK</b>	<b>Celkové</b>		<b>Zem. produkty</b>		<b>Nezem. Produkty</b>	
	<b>EU</b>	<b>USA</b>	<b>EU</b>	<b>USA</b>	<b>EU</b>	<b>USA</b>
<b>2009</b>	5,3	3,5	13,5	4,7	4,0	3,3
<b>2010</b>	5,1	3,5	12,8	4,9	4,0	3,3
<b>2011</b>	5,3	3,5	13,9	5,0	4,0	3,3
<b>2012</b>	5,5	3,4	13,2	4,7	4,2	3,2
<b>2013</b>	5,5	3,4	13,2	5,3	4,2	3,1

*Zdroj: WTO, 2014, vlastní zpracování.*

Společná zemědělská politika je vnímána jako problematická již od začátku. EU jako velký exportér a největší importér zemědělských produktů se snaží chránit své vlastní producenty, což vede také k vyšším celním sazbám u komodit jako jsou mléčné výrobky, maso nebo cukr, ovoce, zelenina, ale i tabák, nápoje, ryby atd. Že se jedná o výrazné rozdíly v porovnání s USA, dokládá příloha č. 3. Z celkového počtu dvaceti dvou komoditních řádků, jen na čtyři z nich uvalují USA vyšší MFN tarif v porovnání s EU. Jedná se o řepku, tuky a oleje, bavlnu, textil a oblečení (z důvodu přesycení amerického trhu těmito produkty). I po poslední zemědělské reformě EU se stále ozývají hlasy žádající změnu, neboť reforma se celních sazeb téměř nedotkla a zanechala je na stále vysoké úrovni.<sup>62</sup>

EU v rámci své obchodní politiky kladе větší důraz na využívání cel a celních kvót, čímž více chrání svůj vnitřní trh oproti trhu USA, který je více otevřený možnostem. Nicméně v přítomnosti stále probíhají jednání na úrovni WTO, které se snaží odbourat nebo nejméně snižovat sazby tarifních nástrojů obchodní politiky EU.

Celní poplatky jsou nedílnou součástí rozpočtů hlavně EU. Příjmy rozpočtu Evropské unie jsou tvořeny vlastními zdroji, které členské státy vybírají jménem EU. Mezi důležitou položku příjmů patří tzv. tradiční vlastní zdroje, kam se řadí i cla z obchodů s třetími zeměmi nebo cla uvalené na dovoz zemědělských produktů. Z tabulky č. 3.4 vyplývá, že ve sledovaných letech získává z výběru cla vyšší příjmy do rozpočtu jednoznačně EU a to mnohonásobně, ikdyž podíl cla na rozpočtu v EU i v USA od roku 2012 klesá. Podíl cla na rozpočtu EU klesl z 15,2 % v roce 2009 na 12 % v roce 2014.

<sup>62</sup>WORLD TRADE ORGANIZATION. *World Tariff Profiles* [online]. WTO [20. 03. 2015]. Dostupné z: [https://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/tariff\\_profiles14\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/tariff_profiles14_e.pdf)

**Tabulka č. 3.4: Podíl cla na rozpočtu EU a USA v letech 2009 – 2014 (v %)**

<b>ROK/ZEMĚ</b>	<b>EU</b>	<b>USA</b>
<b>2009</b>	15,2	1,1
<b>2010</b>	11,6	1,2
<b>2011</b>	13,3	1,3
<b>2012</b>	15	1,2
<b>2013</b>	10,3	1,1
<b>2014</b>	12	1,1

*Zdroj: WTO, 2014, vlastní zpracování*

### **3.3 Charakteristika obchodních dohod EU a USA**

Obchodní dohody jsou výrazně bilaterální povahy, zpravidla vycházejí z obchodních smluv, navazují na ně a konkretizují je a na dobu své platnosti upravují obchodní styky, stanoví rozsah a obchodní strukturu výměny zboží mezi smluvními stranami. Výhodnost této dohody pro jednotlivé země závisí na tom, jak silná je jejich pozice při jednání, a co která země do obsahu dohody prosadí.

#### **3.3.1 Obchodní dohody Evropské unie**

Unie je rozhodným zastáncem mnohostranného jednání. V rámci WTO již od jeho zahájení v roce 2001 pevně podporuje kolo obchodních jednání z Dohá, jehož cílem je vyjednání další liberalizace obchodu se zbožím a službami, zlepšení přístupu na trh pro rozvojové země a revize obchodních pravidel. Přínosy plynoucí z úspěšného dokončení jednání by byly značné. Odhaduje se, že by vedly k nárůstu světového obchodu o 2 % a významně by zjednodušily obchodní postupy, logistiku a dopravu. Složitost projednávaných otázek a rozdílné zájmy účastníků však zatím brání dosažení dohody.

Podle charakteru obchodních ustanovení se mezinárodní obchodní dohody dělí na preferenční a nepreferenční. Preferenční dohody obsahují výhodnější podmínky pro vzájemnou výměnu zboží, snadnější přístup na trh partnera a větší vlastní otevřenost. Společenství poskytuje formy různého obchodního zvýhodnění zejména těm zemím, s nimiž ji pojí historické vazby.

#### **Již uplatňované obchodní dohody**

EU bezprecedentním způsobem postupuje kupředu v programu vzájemného otevírání trhů se svými nejdůležitějšími bilaterálními obchodními partnery. Podle zprávy Evropské komise

z roku 2015 má Evropská unie uzavřenou, platnou a fungující obchodní dohodu s více než 55-ti zeměmi. To znamená, že dohoda byla nejen uzavřena, ale i vstoupila v platnost. Hlavním nástrojem jsou Dohody o volném obchodu (Free Trade Agreements - FTA), které upravují vzájemné obchodní vztahy, tarifní a netarifní překážky. Mezi nejvýznamnější platné dohody EU patří Celní unie (Andorra, San Marino, Turecko), Evropské sdružení volného obchodu (Norsko, Island, Lichtenštejnsko, Švýcarsko), Dohody o hospodářském partnerství uzavřené s karibskými státy AKT (Africké, karibské a tichomořské státy), Dohody o stabilizaci a přidružení (Albánie, Bosna a Hercegovina, Bývalá jugoslávská republika Makedonie, Černá Hora, Srbsko), Dohody o volném obchodu se Zeměmi Středomoří (Alžírsko, Egypt, Izrael, Jordánsko, Libanon, Maroko, Tunisko, Sýrie, Palestinská území). V platnost vstoupily také Dohody o volném obchodu s Chile, Mexikem, Jihoafrickou republikou nebo Jižní Koreou.<sup>63</sup>

Tabulka č. 3.5 charakterizuje objem zahraničního obchodu EU se státy, které mají uzavřenou platnou obchodní dohodu s EU. Použitá časová řada 2010 – 2014 je doplněna o rok 2005, který nabízí možnost komparace s rokem 2014 a vyjádření tempa růstu či poklesu objemu obchodu v procentech. V rámci již uplatňujících se obchodních dohod je Švýcarsko největším obchodním partnerem EU s celkovým objemem obchodu 236,9 mld. EUR v roce 2014. Následuje Norsko, Turecko, Jižní Korea, Alžírsko atd. ve stejném roce. Od roku 2005 do roku 2014 to byl Egypt, se kterým EU nejvíce navýšila objem obchodu se zbožím. Bylo to o 87,5 % a Egypt se tak dostal do první desítky zemí s nejvyšším obratem obchodu v rámci platných obchodních dohod uzavřených s EU. Mexiko pozvedlo objem obchodu s EU o 70 %, Alžírsko o 68,1 %, Turecko o 59,4% a Švýcarsko téměř o 55 % ve stejném měřeném období. Naopak celkový objem obchodu mezi EU a Jižní Afrikou vzrostl o 18 %. Kompletní výčet platných dohod o volném obchodu spolu s celkovým obratem obchodu mezi EU a příslušnými zeměmi ukazuje příloha č. 4. Např. Svatý Kryštof a Nevis dokázal navýšit obrat obchodu s EU o 233 % mezi lety 2004 až 2015, Kolumbie o 151 %, Island pouze o 12 % ve stejných letech.

---

<sup>63</sup>MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU. *Přehled uplatňovaných preferenčních bilaterálních dohod EU*. [online]. MPO [05. 06. 2015]. Dostupné z: [file:///C:/Users/Lenovo/Downloads/priloha002%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/Lenovo/Downloads/priloha002%20(2).pdf)

**Tabulka č. 3.5: Země uplatňující bilaterální obchodní dohody s EU a jejich vzájemný objem obchodu (prvních 10 zemí v roce 2014 - v mld. EUR)**

<b>ZEMĚ/ROK</b>	<b>Celkový objem obchodu (export + import)</b>						<b>2005/2014 v %</b>
	<b>2005</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	
Švýcarsko	153,0	196,0	235,6	239,5	263,7	236,9	54,85
Norsko	100,9	121,0	140,7	151,0	140,4	134,2	32,90
Turecko	80,9	104,7	121,7	124,0	128,2	128,9	59,42
Jižní Korea	54,8	67,5	68,8	75,8	75,7	82,2	49,90
Alžírsko	31,4	36,7	45,2	53,9	54,4	52,8	68,12
Mexiko	26,1	35,1	40,9	47,4	44,9	46,7	79,00
Jižní Afrika	35,3	42,2	48,0	46,1	40,0	41,8	18,37
Izrael	23,3	25,7	29,7	29,8	29,4	30,1	29,30
Maroko	21,0	21,6	24,3	26,3	27,3	29,2	39,49
Egypt	13,7	22,3	23,7	24,1	22,9	25,5	85,70

*Zdroj: Eurostat, 2014, vlastní zpracování*

Tabulka č. 3.6 zobrazuje vybrané státy ve specifickém období tříletých intervalů tak, aby tento časový úsek zahrnoval dobu před vstoupením obchodních dohod v platnost a také období po platnosti smluv. U většiny sledovaných zemí (s výjimkou Chile a Jihoafrické republiky v letech 2011 – 2014) lze říci, že s uplatňováním obchodních dohod s EU vzájemný objem obchodu nadále rostl. Výrazný nárůst zaznamenává např. Alžírsko po vstupu smlouvy v platnost v roce 2005, také Jihoafrická republika v časovém intervalu 2005 – 2008, Makedonie (2005 – 2008) a další. Obchodní dohody zde mají viditelný vliv na růst a podporu vzájemného obchodu.

**Tabulka č. 3.6: Vliv platných bilaterálních obchodních dohod na celkový objem obchodu mezi EU a vybranými státy (v mld. EUR)**

<b>ZEMĚ/ROK</b>	<b>2002</b>	<b>2005</b>	<b>2008</b>	<b>2011</b>	<b>2014</b>	<b>Platnost smlouvy</b>
Alžírsko	22,8	31,4	43,7	45,2	52,8	1.9.2005
Jihoafrická republika	28,6	35,3	45,2	48,0	41,8	1.5.2004
Egypt	10,1	13,7	21,0	23,7	25,5	1.6.2004
Srbsko	0,0	0,0	14,0	14,1	17,5	1.9.2013
Chile	8,1	12,1	16,4	18,8	16,1	1.3.2005
Bosna a Hercegovina	3,9	5,6	7,7	7,7	8,4	1.7.2008
Libanon	3,4	3,4	4,3	5,7	6,9	1.3.2003
Makedonie	2,1	2,8	4,6	5,3	6,8	1.4.2004
Albánie	1,5	1,8	2,9	3,3	3,7	1.4.2009
Černá Hora	0,0	0,0	1,4	1,0	1,2	1.5.2010

*Zdroj: Eurostat, 2014, vlastní zpracování*

Výrazně kladnou obchodní bilanci měla EU v roce 2014 např. se Švýcarskem, Kamerunem, Fidži, Tureckem, Mexikem nebo Chile. Ve stejném roce zastával export EU za importem v obchodu s Jižní Koreou, Izraelem nebo Norskem. Podrobné záznamy o obchodní bilanci EU se státy uplatňujícími bilaterální obchodní dohody s EU nabízí příloha č. 5.

### **Uzavřené obchodní dohody jež dosud nevstoupily v platnost**

Zpráva Evropské komise z roku 2015 uvádí, že má Evropská unie uzavřeny obchodní dohody, jež dosud nevstoupily v platnost nebo dohody, které jsou ve fázi vyjednávání, s téměř 80-ti zeměmi. Mezi dohody o volném obchodu, které byly dojednány, ale zatím nejsou účinné patří např. dohoda s Kanadou, Singapurem (pvní člen Sdružení států jihovýchodní Asie - ASEAN, který uzavřel dohodu s EU), východní Afrikou (Madagaskar, Mauricius, Seychely a Zimbabwe), Kamerunem, Tichomořím (Papua Nová Guinea a Fidži) a dalšími.

EU v současnosti projednává dohody o volném obchodu s Indií, ASEAN (s Malajsií byla zahájena v květnu 2010, s Vietnamem v červnu 2012 a s Thajskem v březnu 2013), MERCOSUR (Argentina, Brazílie, Paraguay, Uruguay, Venezuela). V roce 2013 byl Mercosur šestou nejvýznamnější destinací vývozu EU, přičemž hodnota vývozu zboží dosáhla 57 miliard eur. Dále EU vyjednává s Radou pro spolupráci v zálivu (Saúdská Arábie, Kuvajt, Spojené arabské emiráty, Katar, Bahrajn a Omán), která je významným obchodní partnerem EU. Jednání byla v roce 2008 pozastavena, ale neformální kontakty pokračují.

Obchodním gigantem je Japonsko, se kterým EU oficiálně zahájila jednání o dohodě o volném obchodu v březnu 2013. Týkají se postupné liberalizace obchodu se zbožím a službami, investic, veřejných zakázek a odstranění necelních překážek obchodu. V červenci 2013 byla zahájena jednání o Transatlantickém obchodním a investičním partnerství mezi EU a USA. Tato potenciální dohoda je podrobněji rozepsána v kapitole 4.5.<sup>64</sup>

Tabulka č. 3.7 charakterizuje objem celkového obchodu mezi EU a zeměmi bez platné dohody o volném obchodu. Suverénně první jsou USA s objemem obchodu v hodnotě 516 mld. EUR. Za nimi jsou Japonsko, Indie a Brazílie. Ale tempo růstu objemu vzájemného obchodu je rozdílné a např. u Japonska došlo v roce 2014 oproti roku 2005 k poklesu o 8,6 %. Naopak výrazně vzrostl objem obchodu EU s Indií, téměř o 80 %, s Brazílií o 70 % a hlavně s Nigérií o necelých

---

<sup>64</sup>EVROPSKÁ KOMISE. *Obchod, růst a celosvětové záležitosti*. [online]. Evropská komise [10.06.2015]. Dostupné z: [file:///C:/Users/Lenovo/Downloads/NG3110628CSC\\_002.pdf](file:///C:/Users/Lenovo/Downloads/NG3110628CSC_002.pdf)

176 % ve sledovaném období. Mezi země s výrazným obchodním potenciálem patří Vietnam, Katar a Angola, u kterých narostl objem obchodu s EU o cca 250 % v období 2005 – 2014 a jsou důležitými obchodními partnery. Kompletní výčet zemí s prozatím neplatnou bilaterální obchodní dohodou s EU a jejich statistiku vzájemného obchodu nabízí příloha č. 6.

**Tabulka č. 3.7: Objem obchodu EU se zeměmi bez platné dohody o volném obchodu (prvních 10 zemí - v mld. EUR)**

ZEMĚ/ROK	Objem obchodu (export + import)						
	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2005/2014 v %
Spojené státy americké	410,0	416,1	456,0	499,8	485,6	515,8	25,8
Japonsko	118,1	111,4	119,8	120,5	110,6	107,9	-8,6
Indie	40,4	68,3	80,6	76,0	72,7	72,5	79,6
Brazílie	40,1	64,8	74,9	77,1	73,0	68,1	69,6
Saudská Arábie	37,8	39,5	54,9	64,7	63,7	63,9	69,0
Kanada	41,0	51,6	60,6	61,7	58,8	59,0	44,1
Spojené arabské emiráty	35,7	34,0	42,4	45,5	53,9	50,9	42,7
Nigérie	14,4	25,3	37,3	44,5	40,5	39,7	175,9
Malajsie	24,9	32,2	33,3	33,3	32,6	33,7	35,2
Thajsko	21,1	27,9	30,0	31,8	32,0	31,0	47,0

*Zdroj: Eurostat, 2014, vlastní zpracování*

Výrazně kladnou obchodní bilanci má EU např. s Bahrajnem, Spojenými arabskými emiráty, Paraguayí, ale např. i s USA. Naopak import zboží z Thajska, Vietnam nebo Angoly vysoce převyšuje export výrobků EU do těchto destinací. Podrobná obchodní bilance EU se státy bez uplatňované dohody o volném obchodu s EU je zachycena v příloze č. 7.

### **Budoucí obchodní dohody**

Existuje také seznam zemí, se kterými EU zvažuje zahájení o vyjednávání dohod o volném obchodu či podobných preferenčních dohod. Jedná se o Ázerbajdžán, Brunej, Indonésii, Filipíny a také Čínu (viz tab. č 3.8). Pro EU jsou tyto trhy z hlediska celkového objemu obchodu atraktivní. Např. Čína, Indonésie či Filipíny útočí na evropské trhy nízkými výrobními náklady a velkým objemem produkce. Např. obchod s Čínou pokrýval v roce 2013 přes 12 % všech obchodů EU. Vzhledem k širokému spektru aktivit, na které jsou zaměřeny vztahy mezi EU a Čínou, lze v budoucnu očekávat vývoj ve vztazích nejen na obchodní úrovni. Liberalizace obchodní výměny

by byla výrazným úspěchem. EU ale prohlubuje obchodní vztahy nejen s Čínou, např. objem obchodu s Ázerbájdžánem vzrostl v roce 2014 o 316 % v porovnání s rokem 2005.

**Tabulka č. 3.8: Potenciální členové dohody o volném obchodu s EU – objem obchodu v mil. EUR**

	<b>Objem obchodu (export + import) v mld. EUR</b>						
<b>ZEMĚ/ROK</b>	<b>2005</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2005/2014 v %</b>
Ázerbájdžán	4004	12393	18345	17281	18099	16641	315,6
Brunej	173	338	570	1167	1288	478	176,3
Indonésie	15663	20339	23661	25269	24118	23879	52,5
Filipíny	10156	9381	10410	9968	10914	12501	23,1
Čína (ne Hongkong)	212757	397052	431250	436244	428246	467180	119,6

*Zdroj: Eurostat, 2014, vlastní zpracování*

### 3.3.2 Obchodní dohody Spojených států amerických

Za správu obchodních dohod má v USA hlavní zodpovědnost Úřad amerického obchodního zmocněnce (Office of the United States Trade Representative – USTR). Monitoruje dodržování zásad a pravidel obchodních partnerů USA, na kterých se společně domluvili před podpisem obchodních dohod, snaží se posilovat a následně prosazovat americká práva v rámci těchto dohod a koordinuje další důležité obchodní aktivity.<sup>65</sup>

#### Dohody o volném obchodu

Už od dob Theodora Roosevelta byly Spojené státy Americké významným hráčem světového obchodu, zejména díky geografické poloze a přilehlým územím, Karibikem a Latinskou amerikou. Dnes stojí Spojené státy v čele hnutí volného obchodu a Světové obchodní organizace. USA uplatňují v současnosti čtrnáct dohod o volném obchodu s dvaceti zeměmi. Tyto dohody jsou vystavěny na základě principů dohod WTO, ale jsou konkretizované, specifické a založené na větším detailu a striktních pravidlech. Mnohé dohody jsou bilaterální a platí na úrovni mezi dvěma státy. Právě v rámci bilaterálních dohod uzavřeli USA dohodu o volném obchodu s Austrálií, Bahrajnem, Chile, Kolumbií, Izraelem, Jordánskem, Marokem, Ománem, Panamou, Peru, Singapurem a Jižní Koreou. Zároveň USA uzavřely multilaterální Severoamerickou dohodu o

<sup>65</sup>KRIST, William. *Globalization and American Trade Agreements*. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 2013.

volném obchodu (North American Free Trade Agreement – NAFTA), která vstoupila v platnost v roce 1994. Členy NAFTA jsou USA, Kanada a Mexiko. NAFTA byla první dohodou, kterou uzavřely dvě vyspělé země (Kanada, USA) se zemí rozvojovou (Mexiko), aniž by tato zjevná asymetrie byla dohodou zohledněna. Dominikánsko-středoamerická smlouva o volném obchodu (Dominican Republic-Central America Free Trade Agreement – DR-CAFTA) je multilaterální dohodou o volném obchodu mezi USA a menšími rozvojovými ekonomikami. Členy této dohody jsou USA, Kostarika, El Salvador, Guatemala, Nikaragua, Honduras a Dominikánská republika, která se po uzavření dohody a přičlenění zasloužila o přejmenování původní CAFTA (Central America Free Trade Agreement) na již zmiňovanou DR-CAFTA.

V jednání o dohodě o volném obchodu jsou USA v současnosti např. s Thajskem, Novým Zélandem, Ghanou, Indonésií, Keňou, Kuvajtem, Mozambikem, Taiwanem, Spojenými arabskými emiráty, Ekvádorem, Katarom nebo Mauriciem.

Tabulka č. 3.9 ukazuje objem vzájemného obchodu mezi USA a zeměmi, se kterými USA uplatňují dohodu o volném obchodu. Soustředí se na prvních 10 zemí. Kompletní výčet zemí s platnou FTA s USA a jejich vzájemný objem obchodu nabízí příloha č. 8. Největší obchodní výměnu v rámci NAFTA, ale i všech platných dohod o volném obchodu, realizují USA s Kanadou. Jejich vzájemný objem obchodu stále roste, v roce 2014 došlo k jeho navýšení o cca 26 % oproti roku 2010. U druhého Mexika bylo tempo růstu objemu vzájemného obchodu ještě o 10 p.b. vyšší, než tomu bylo v případě Kanady.

Součástí tab. č. 3.9 je údaj, který porovnává o kolik vzrostl či klesl objem obchodu v roce 2014 oproti roku, ve kterém vstoupila v platnost FTA mezi USA a příslušnou zemí. Objem obchodu mezi USA a Jižní Koreou dosáhl hodnoty 116 mld. USD v roce 2014 a oproti roku 2012 vzrostl o 12,7 %. S Chile vzrostl objem obchodu USA o 197,5 % v roce 2014 (ve srovnání s rokem 2004, kdy vstoupila v platnost vzájemná FTA). O téměř 490 % vzrostl objem obchodu mezi USA a Jordánskem (od doby platnosti FTA do roku 2014, viz. příloha č. 8). Pokles vzájemné obchodní výměny po vstupu do FTA zaznamenaly USA s Kolumbií v letech 2013 a 2014 (o 6 %).<sup>66</sup>

---

<sup>66</sup>INTERNATIONAL TRADE CENTER. *Trade Map*. [online]. ITC [10.07.2015]. Dostupné z: [http://www.trademap.org/Country\\_SelProductCountry\\_TS.aspx](http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx)



**Tabulka č. 3.9: Objem obchodu USA se členy FTA (prvních 10 zemí – v mil. USD)**

	<b>Vstup FTA v platnost</b>	<b>Objem obchodu v roce platnosti FTA</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>Rok vstupu/2014 v %</b>
Kanada	1994	-	527462	599811	619157	636861	664263	*25,9
Mexiko	1994	-	395240	462891	496348	509196	537263	*35,9
Jižní Korea	2012	103297	89436	102085	103297	106544	116376	12,7
Singapur	2004	35195	46896	50736	50992	48776	47188	34,1
Kolumbie	2012	41619	28262	38036	41619	40758	39110	-6,0
Izrael	1985	-	32493	37206	36614	36705	38582	*18,7
Austrálie	2005	23428	30600	37874	40834	35244	37345	59,4
Chile	2004	9046	18543	25602	28982	28778	26910	197,5
Kostarika	2009	10508	14129	16488	19501	19406	16800	59,9
Peru	2007	9608	12106	14856	16037	18469	16486	71,6

\*u Kanady, Mexika a Izraele byl použit výchozí rok 2010 místo roku vstupu z důvodu vstoupení FTA v platnost už ve 20. století

*Zdroj: ITC, vlastní zpracování, 2014*

Ve vzájemném obchodě se státy s platnou dohodou o volném obchodu mají USA kladnou obchodní bilanci především s Austrálií, Singapurem, Panamou, Chile, Peru a dalšími. Zápornou obchodní bilanci prokazují USA hlavně s dalšími dvěma členy NAFTA (Mexiko, Kanada), ale také Jižní Koreou, Izraelem či Kostarikou. Kompletní obchodní bilanci mezi USA a státy uplatňujícími vzájemnou FTA nabízí příloha č. 9.

### **Obchodní a investiční dohody**

Další důležitou obchodní dohodou aplikovanou USA je Rámcová obchodní a investiční dohoda (Trade and Investment Framework Agreement – TIFA). TIFA poskytuje rámec jednání pro vlády USA a členy TIFA, které diskutují a řeší obchodní a investiční otázky. USA uzavírají investiční dohody jako nástroj k ochraně a podpoře svých přímých zahraničních investic. Tématy pro diskusi a případnou spolupráci mohou být prosazování práv duševního vlastnictví, životní prostředí, přístupy na trh, budování kapacit atd. Jednotlivé Rámcové obchodní a investiční dohody mezi USA a členy TIFA se nacházejí v různých fázích a také prokazují odlišné obchodní a investiční zájmy.

USA uzavřely Rámcovou obchodní a investiční dohodu s více než 120 zeměmi světa. Mezi ně patří např. Turecko, Švýcarsko, Ukrajina, Thajsko, Egypt atd. Dalším investičním nástrojem USA jsou Bilaterální investiční dohody (Bilateral Investment Treaty – BIT), kterou uzavřely USA např. s Českou republikou i Slovenskem, Argentinou, Uruguayí, celkově se čtyřiceti zeměmi.

### **Obchodní iniciativy**

The African Growth and Opportunity Act (AGOA) byl podepsán v roce 2000 s cílem rozšířit obchod a investice na území Subsaharské Afriky a usnadnit tak Africe integraci do světového hospodářství. AGOA umožňuje zemím Subsaharské Afriky vyvážet do USA prakticky všechno obchodovatelné zboží bez cla a jeho poplatků. V roce 2013 importovaly USA ze Subsaharské Afriky zboží v hodnotě 26,8 mld. USD, což bylo třikrát více než v roce 2001, kdy byl AGOA krátce funkční.<sup>67</sup>

Obamova obchodní agenda se zaměřuje na rozšíření ekonomických příležitostí pro americké zemědělce, farmáře, obchodníky atd. Proto USA jedná o tzv. Trans-pacifickém partnerství (Trans-Pacific Partnership – TPP), obchodní dohodě 21. století, která posílí americký export do asijsko-pacifického regionu, který je jedním z nejdynamičtěji rozvíjejících se regionů světa. USA vyjednává TPP s dalšími jedenácti podobně smýšlejícími zeměmi, kterými jsou Austrálie, Brunej, Kanada, Chile, Japonsko, Malajsie, Mexiko, Nový Zéland, Peru, Singapur a Vietnam. V roce 2014 USA exportovalo do zemí TPP regionu zboží v hodnotě téměř 700 mld. USD, což bylo 44 % celkového exportu zboží a 85 % celkové zemědělské produkce.

Dalšími významnými obchodními iniciativami USA jsou např. Environmental Good Agreement (EGA), která se zaměřuje na liberalizaci obchodu s environmentálně efektivním zbožím. Dále Trade in Services Agreement (TISA), iniciativa, která se zaměřuje exkluzivně na obchod se službami.<sup>68</sup>

## **3.4 Historie obchodních vztahů EU s USA**

Evropské společenství uhlí a oceli navázalo první diplomatický kontakt s USA v roce 1953. K formalizaci vztahů EU a USA ale došlo až v roce 1990, kdy byla podepsána Transatlantická

---

<sup>67</sup>KRIST, William. *Globalization and American Trade Agreements*. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 2013

<sup>68</sup>OFFICE OF THE UNITED STATES TRADE REPRESENTATIVE. *Initiatives*. [online]. USTRA [10.07.2015]. Dostupné z: <https://ustr.gov/tpp>

deklarace, která definovala cíle vztahu EU s USA a také určila institucionální rámec pro vzájemné schůzky a setkání na několika úrovních. Tato rámcová pravidla byla později upravena a konkretizována Novou transatlantickou agendou, která vznikla v roce 1995 a položila základ vzájemným vztahům. Jejím cílem bylo především upevnit tržní hospodářství na celém evropském kontinentu, rozvinout světový obchod a vytvořit těsnější hospodářské vztahy, posílit multilaterální obchodní systém, postoupit směrem k dynamické transatlantické ekonomice a vytvořit podnikatelské, vědecké, vzdělávací a kulturní transatlantické sítě. Bližší bilaterální obchodní spolupráci rozvinulo uzavření Transatlantického hospodářského partnerství v roce 1998.

V roce 2007 byla ustanovena Transatlantická ekonomická rada (TEC), jejíž úkolem bylo povzbudit a rozvíjet vzájemné hospodářské vztahy. Na zřízení se podíleli především tehdejší prezident USA George W. Bush a německá kancléřka Angela Merkelová. Zasedají v ní členové Evropské komise a vlády Spojených států, kteří hledají společný dialog v oblasti obchodu a ekonomických vztahů. Snaží se zlepšit konkurenceschopnost a životní úroveň všech obyvatelů této zóny. Partnerství obsahuje jak bilaterální, tak i multilaterální prvky. To znamená, že se EU i USA snaží o odbourání obchodních bariér, ale i o pokračování multilaterálních vyjednávání na půdě WTO.<sup>69</sup> V TEC pracují tři poradní skupiny - na právní, spotřebitelské i obchodní úrovni. Za vlády amerického prezidenta Baracka Obamy vypracovala ekonomická rada návrh Transatlantické zóny volného obchodu (Trans-Atlantic Free Trade Area – TAFTA), kterému se věnuje kapitola 4.5. V případě odstranění tarifní zátěže by se nejednalo o významnou změnu. Průměrná výše cel nyní činí přibližně 3 %, je tedy relativně nízká. Těžiště leží v odstranění netarifních bariér, které blokují vzájemný obchod rozdíly v technických normách, standardech a schvalovacích procesech. Firmy musí procházet těmito procedurami dvakrát (v EU i USA a naopak), dochází tak ke zbytečným nákladům.

V současnosti však k udržování obchodního partnerství slouží především vztahy mezi EU a USA na úrovni WTO a Doložky nejvyšších výhod. V rámci WTO jsou EU a USA po dlouhá léta silným tandemem, ekonomickými, vojenskými, ale i politickými partnery. Ne na všech procedurách se EU a USA v rámci WTO shodují, v minulosti řešily i vzájemné spory, ale na základním cíli, kterým je liberalizace světového obchodu, panuje shoda. Společně se také snaží

---

<sup>69</sup>EU-MEDIA. *Transatlantické vztahy*. [online]. Eu-Media [15.6.2015]. Dostupné z: <http://www.euractiv.cz/vnejsi-vztahy/link-dossier/eu-usa-transatlanticke-vztahy>

bojovat proti terorismu a globálnímu oteplování. Bilaterální dohody mezi USA a EU ale od založení GATT/WTO tvoří méně významnou část úpravy vzájemných vztahů.

### 3.5 Dílčí závěr

Světový obchod v pokroku dnešní globalizace stále významněji ovlivňuje bohatství a hospodářskou sílu států, které se na něm účastní a které z něj posléze profitují. Při srovnání ekonomické síly států či regionálního uskupení je nejčastěji používán HDP, který činil v EU 18 495 mld. USD v roce 2014, USA dosáhly HDP 17 419 mld. USD, tedy hodnoty o něco nižší, ale nepodílí se na ní 28 států jako v případě EU. Naopak USA zaznamenává v posledních letech vyšší procento růstu HDP oproti EU. Je nutné podotknout, že ve sledovaných letech je zřetelně vidět, jak se hlavně na tempu růstu HDP promítla celosvětová ekonomická krize. Negativním faktorem ekonomické síly je u obou celků výše zadlužení, přesněji hrubý dluh v % HDP. V této statistice dosahují hlavně USA nelichotivých čísel, konkrétně v roce 2014 činil hrubý dluh téměř 105 % amerického HDP. Hrubý dluh Evropské unie byl v roce 2014 88 % HDP.

Důležitou charakteristikou, která výrazně ovlivňuje zahraniční obchod daného státu, je otevřenost ekonomiky. Existuje několik možných variant, jak měřit míru otevřenosti ekonomiky. Často se používá jen podíl exportu na celkovém HDP země. V USA je otevřenější trh se zbožím v porovnání s trhem se službami (stejně jako v EU), nicméně v obou sektorech jsou hodnoty nižší než v EU. Tyto hodnoty vypovídají o větší soběstačnosti USA a dostatečné velikosti trhu.

Cla jsou nejtransparentnějším obchodně politickým nástrojem. Průměrná celní sazba všech produktů EU činila v letech 2009 – 2013 více jak 5 %, v USA se tato hodnota pohybovala kolem 5 %. Uvalování vyššího cla (ve srovnání s USA i ve srovnání s ostatními vyspělými zeměmi) na zemědělské produkty je charakteristickým rysem celní politiky EU. V roce 2013 činil rozdíl mezi celními sazbami uvalovanými na zemědělské produkty EU a USA téměř 8 procentních bodů. Výrazně menší rozdíl je v oblasti cla uvalovaného na nezemědělské produkty. Ve sledovaných letech 2009 - 2013 získal z výběru cla vyšší příjmy do rozpočtu jednoznačně EU a to mnohonásobně, ikdyž podíl cla na rozpočtu v EU i v USA od roku 2012 klesá. Podíl cla na rozpočtu EU klesl z 15,2 % v roce 2009 na 12 % v roce 2014.

EU postupuje kupředu v programu vzájemného otevírání trhů se svými nejdůležitějšími bilaterálními obchodními partnery, ale zároveň je rozhodným zastáncem mnohostranného jednání. Podle zprávy Evropské komise z roku 2015 má Evropská unie uzavřenou, platnou a fungující

obchodní dohodu s více než 55-ti zeměmi. Hlavním nástrojem jsou Dohody o volném obchodu, které upravují vzájemné obchodní vztahy, tarifní a netarifní překážky. Za správu obchodních dohod má v USA hlavní zodpovědnost Úřad amerického obchodního zmocněnce. USA uplatňují v současnosti čtrnáct dohod o volném obchodu s dvaceti zeměmi. Tyto dohody jsou vystavěny na základě principů dohod WTO. Zároveň USA uzavřely multilaterální Severoamerickou dohodu o volném obchodu, která vstoupila v platnost v roce 1994. Členy NAFTA jsou USA, Kanada a Mexiko. Dominikánsko-středoamerická smlouva o volném obchodu je multilaterální dohodou o volném obchodu mezi USA a menšími rozvojovými ekonomikami. Další důležitou obchodní dohodou aplikovanou USA je Rámcová obchodní a investiční dohoda, která poskytuje rámec jednání pro vlády USA a členy této dohody, kteří diskutují a řeší obchodní a investiční otázky.

V současnosti k udržování obchodního partnerství mezi EU a USA slouží především vztahy na úrovni WTO a Doložky nejvyšších výhod. V rámci WTO jsou EU a USA po dlouhá léta silným tandemem, ekonomickými, vojenskými, ale i politickými partnery.

## **4 Dopad obchodní politiky na zahraniční obchod Evropské unie a Spojených států amerických**

Zahraniční obchod prošel za celou dobu své existence významným vývojem a dnes představuje nejrozšířenější formu hospodářské spolupráce a je hybatelem rozvoje světové ekonomiky. Mezi hlavní příčiny rozvoje patří odlišnost přírodních a klimatických podmínek (těžba ner. surovin, zemědělství, cestovní ruch), odlišný spotřebitelský vkus a preference (některá zboží mohou mít spotřebitele pouze v zahraničí), snaha o zvyšování efektivity výroby (rostoucí míra dělby práce na mezinárodní úrovni, efektivní využití technologií, nutnost vyrábět určité množství, aby byl realizován zisk), konflikt výroby a spotřeby – výroba se specializuje, spotřeba se diferencuje, dovoz umožňuje domácím výrobcům potřebnou specializaci.

Spojené státy americké jsou stále nejsilnějším globálním hráčem v mezinárodní obchodní politice z pohledu jednotlivých států a Evropská unie zaujímá přední pozici z pohledu nejsilnějšího integračního uskupení. Obchodní politika zasahuje i do jiných sfér národních politik, nicméně přímý vliv má především na zahraniční obchod státu, jeho obchodní bilanci, bilanci služeb a celkový běžný účet platební bilance. Pro charakteristiku běžného účtu EU a USA byl použitý stejný časový rámec jako v předchozí kapitole z důvodu vzájemné synchronizace.

### **4.1 Teritoriální a komoditní struktura zahraničního obchodu se zbožím v EU a USA**

Zbožím se rozumí jakýkoli hmotný předmět, jež může a smí být předmětem vnitrostátního, resp. zahraničního obchodu. Zahraniční obchod je obchod, při kterém jsou jeho účastníci z odlišných států. Jeho předmětem může být nejčastěji zboží, ale také služby či práva (technologie, licence, autorská práva). Hlavní význam zahraničního obchodu je přirozeně v obohacení obou obchodujících stran. Zahraniční obchod se zbožím je pro účastníky transakcí velmi důležitý a to z důvodu jeho významného vlivu na obchodní bilanci. Nárůst zahraničního obchodu se zbožím je také jedna z příčin globalizace. V následující části je zahraniční obchod měřen v celkovém objemu, ale i v podílu exportu/importu zboží a komerčních služeb na celkovém objemu exportu/importu zboží a komerčních služeb EU a USA.

#### 4.1.1 Zahraniční obchod se zbožím v EU

Jak je viditelné z grafu č. 4.1, export i import zboží EU od roku 2009 rostou. Přelomovým se stal rok 2012, který byl posledním, kdy import zboží převyšoval export. V roce následujícím byla hodnota exportu zboží 1 737 mld. EUR, což je velký skok oproti 1 094 mld. EUR v roce 2009. Import zboží dosáhl v roce 2013 hodnoty 1 685 mld. EUR a i přes každoroční navyšování od roku 2009 poprvé zaostal za exportem.

**Graf č. 4.1: Export a import zboží v EU v letech 2009 – 2013 (v mld. EUR)**



*Zdroj: Eurostat, 2014, vlastní zpracování*

Tabulka č. 4.1 se zaměřuje na podrobnější strukturu exportu zboží EU. Po celé sledované období (2009–2013) jsou nejdůležitější exportní komoditou stroje a dopravní prostředky, které tvoří cca 41 % (2013) celého unijního exportu zboží. Jsou následovány průmyslovými výrobky, které klesly z 23,5 % v roce 2009 na 22 % v roce 2013. Mírný pokles o více než dva procentní body z 17,9 % (2009) na 15,7 v roce 2013 nastal i u chemikálií. Naopak rostoucí je export nerostných paliv a maziv, který nabyl hodnoty 7,1 % z celkového objemu v roce 2013. Export potravin, nápojů, tabáku je stabilní (cca 6 %), stejně jako export surovin s výjimkou paliv (cca 3 %). Příloha č. 10 poskytuje informace týkající se objemu exportu a importu jednotlivých komodit EU.<sup>70</sup>

<sup>70</sup>EUROPEAN STATISTICAL OFFICE. *International trade in goods*. [online]. Eurostat [01.07.2015]. Dostupné z: [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/International\\_trade\\_in\\_goods](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/International_trade_in_goods)

**Tabulka č. 4.1: Komoditní struktura exportu zboží EU v letech 2009 – 2013 (v %)**

KOMODITA/ROK	2009	2010	2011	2012	2013
Potraviny, nápoje a tabák	5,7	5,6	5,7	5,9	6,0
Suroviny s výjimkou paliv	2,5	2,8	2,9	2,8	2,6
Nerostná paliva, maziva a příbuzné materiály	5,4	5,8	6,4	7,5	7,1
Chemikálie a příbuzné výrobky	17,9	17,2	16,4	16,4	15,7
Různé průmyslové výrobky	23,5	22,8	22,6	22,5	22,0
Stroje a dopravní prostředky	42,0	42,2	41,7	41,9	40,8
Komodity a předměty nezatříděné v SITC <sup>71</sup>	3,0	3,6	4,2	3,0	5,7

*Zdroj: Eurostat, 2014, vlastní zpracování*

Nejvýznamnější exportní destinací pro EU v obchodu se zbožím jsou Spojené státy americké, ikdyž objem exportu zboží od roku 2009 klesl o dva procentní body na 16,6 % v roce 2013 (tab. č. 4.2). Nicméně USA stále drží první příčku s téměř dvojnásobným objemem exportu zboží, než-li je tomu u druhého Švýcarska (9,8 % v roce 2013). Podíl Švýcarska, ale i další významné exportní destinace - Číny, na exportu zboží EU od roku 2009 roste. Důležitými exportními destinacemi pro unijní zboží byly v roce 2013 i Rusko (6,9 %), Turecko (4,5 %), Japonsko (3,1 %), Norsko (2,9 %), Spojené arabské emiráty (2,6 %), Brazílie (2,3 %) a Jižní Korea (2,3 %).<sup>72</sup>

**Tabulka č. 4.2: Teritoriální struktura exportu zboží EU v letech 2009 – 2013 (v %)**

ZEMĚ/ROK	2009	2010	2011	2012	2013
USA	18,6	17,9	17	17,4	16,6
Švýcarsko	8,1	8,2	9,1	7,9	9,8
Čína (mimo Hong Kong)	7,5	8,4	8,8	8,6	8,5
Rusko	6,0	6,4	7,0	7,3	6,9
Turecko	4,1	4,6	4,7	4,5	4,5
Japonsko	3,3	3,3	3,2	3,3	3,1
Norsko	3,4	3,1	3,0	3,0	2,9
Spojené arabské emiráty	2,3	2,1	2,1	2,2	2,6
Brazílie	2,0	2,3	2,3	2,4	2,3
Jižní Korea	2,0	2,1	2,1	2,2	2,3

*Zdroj: Eurostat, 2014, vlastní zpracování*

<sup>71</sup>SITC značí Standard International Trade Classification, tedy Standardní mezinárodní obchodní klasifikaci.

<sup>72</sup>EUROPEAN STATISTICAL OFFICE. *International trade in goods*. [online]. Eurostat [01.07.2015]. Dostupné z: [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/International\\_trade\\_in\\_goods](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/International_trade_in_goods)



Stejně jako Evropská unie stroje a dopravní prostředky objemně exportuje, tak je i importuje, ikdyž podíl na celkovém importovaném zboží u této komodity klesl o téměř 3 procentní body na 26 % v roce 2013 (tab. č. 4.3). Stroje a dopravní prostředky ale nejsou nejvýznamnější importovanou komoditou, tou jsou od roku 2011 nerostná paliva, maziva a příbuzné materiály. I přes snahu EU o větší nezávislost na jejich dovozu představují paliva a maziva téměř 30 % veškerého importovaného zboží v roce 2013. Nadějí je srovnání s rokem předchozím, kdy klesl podíl dovozu paliv téměř o jeden procentní bod. Z členských států EU dosahovala nejvyšší úroveň produkce primární energie v roce 2012 Francie, a to 16,8 % z celkového objemu EU, následovalo Německo (15,6 %) a Spojené království (14,6 %). Další výraznou importovanou komoditou jsou různé průmyslové výrobky s téměř 23 % z celkového objemu v roce 2013 a také chemikálie (9,4 %) téžže roce.<sup>73</sup>

**Tabulka č. 4.3: Komoditní struktura importu zboží EU v letech 2009 – 2013 (v %)**

KOMODITA/ROK	2009	2010	2011	2012	2013
Potraviny, nápoje a tabák	6,0	5,3	5,3	5,2	5,6
Suroviny s výjimkou paliv	3,8	4,6	4,9	4,5	4,5
Nerostná paliva, maziva a příbuzné materiály	24,3	25,1	28,5	30,5	29,7
Chemikálie a příbuzné výrobky	9,1	9,0	9,0	9,1	9,4
Různé průmyslové výrobky	24,0	23,7	23,2	21,7	22,7
Stroje a dopravní prostředky	28,6	29,1	25,8	24,9	25,8
Komodity a předměty nezatříděné v SITC	4,3	3,2	3,3	4,1	2,4

*Zdroj: Eurostat, 2014, vlastní zpracování*

V letech 2009 – 2013 byla nejvýznamnějším obchodním partnerem dovážejícím zboží do EU Čína (tab. č. 4.4). I přesto, že její díl na celkovém objemu importovaného zboží v těchto letech (s výjimkou roku 2010) klesal, s 16,6 % v roce 2013 zaujímala první pozici. Naopak rostoucí podíl importovaného zboží do EU na jeho celkovém dováženém objemu vykazuje Rusko – z 9,7 % v roce 2009 na 12,3 % v roce 2013. Významným dovozcem zboží do EU jsou i USA (11,6 % v roce 2013). Následují Švýcarsko (5,6 %), Norsko (5,4 %), Japonsko (3,4 %), Turecko (3 %),

<sup>73</sup>EUROPEAN STATISTICAL OFFICE. *International trade in goods*. [online]. Eurostat [01.07.2015]. Dostupné z: [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/International\\_trade\\_in\\_goods](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/International_trade_in_goods)

Indie (2,2 %), Jižní Korea (2,1 %) a Brazílie (2 %) z celkového objemu dováženého zboží v roce 2013.

**Tabulka č. 4.4: Teritoriální struktura importu zboží EU v letech 2009 – 2013 (v %)**

<b>ZEMĚ/ROK</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Čína (mimo Hong Kong)	17,4	18,5	17,1	16,2	16,6
Rusko	9,7	10,6	11,6	12	12,3
USA	12,6	11,3	11,1	11,5	11,6
Švýcarsko	6,5	5,6	5,4	5,9	5,6
Norsko	5,6	5,2	5,4	5,6	5,4
Japonsko	4,7	4,4	4,1	3,6	3,4
Turecko	2,9	2,8	2,8	2,7	3,0
Indie	2,1	2,2	2,3	2,1	2,2
Jižní Korea	2,6	2,6	2,1	2,1	2,1
Brazílie	2,1	2,2	2,3	2,1	2,0

*Zdroj: Eurostat, 2014, vlastní zpracování.*

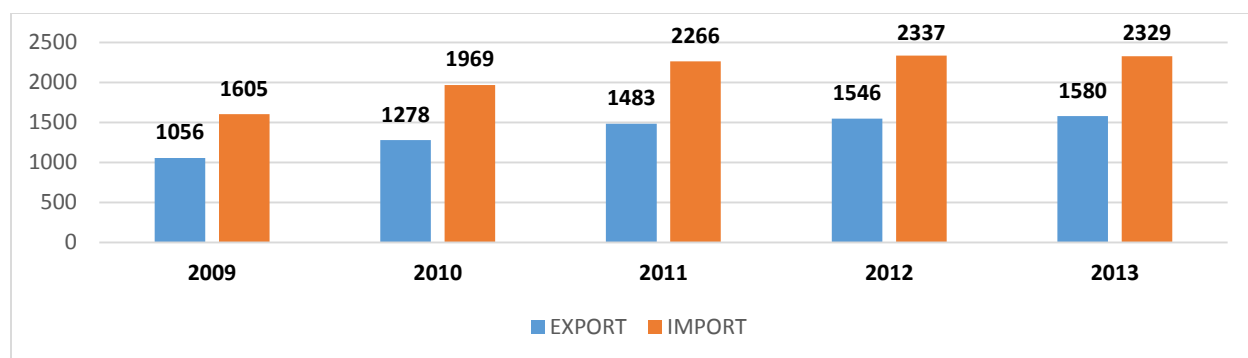
#### **4.1.2 Zahraniční obchod se zbožím v USA**

Čína v roce 2012 předstihla USA a stala se největším obchodníkem se zbožím na světě. Čína v roce 2012 dohromady vyvezla a dovezla zboží za 3,87 bilionu amerických dolarů, Spojené státy však nadále zůstávají největší ekonomikou z pohledu jednotlivých států. Oproti Evropské unii jsou Spojené státy americké větším dovozcem zboží.

Z grafu č. 4.2 vyplývá, že v roce 2009 USA importovaly zboží v hodnotě o 549 mld. USD vyšší, než stačily exportovat. V roce 2013 se toto číslo navýšilo na 749 mld. USD. Deficit mezi exportem a importem narůstá ve prospěch importu po celé sledované období s výjimkou právě roku 2013, kdy se Spojeným státům podařilo deficit v obchodu se zbožím zredukovat oproti roku předchozímu. V roce 2013 dosáhl objem exportu zboží hodnoty 1 580 mld. USD, objem importu zboží činil 2 329 mld. USD.<sup>74</sup>

<sup>74</sup>WORLD TRADE ORGANIZATION. *Merchandise trade*. [online]. WTO [03.07.2015]. Dostupné z: [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/merch\\_trade\\_stat\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/merch_trade_stat_e.htm)

**Graf č. 4.2: Export a import zboží v USA v letech 2009 – 2013 (v mld. USD)**



*Zdroj: WTO, 2014, vlastní zpracování*

Tabulka č. 4.5 udává komoditní strukturu exportu zboží USA. Po celé sledované období jsou nejexportovanějšími produkty průmyslové výrobky, konkrétně strojní a dopravní technika, která i přes mírný pokles v roce 2013 tvoří 40 % celkového objemu exportu zboží. Z průmyslové výroby jsou dále vyváženy chemikálie (13 % celkového objemu exportu v roce 2013), železo a ocel a textil. Od roku 2009 roste v USA export paliv a produktů těžby. Přímý export paliv vzrostl téměř dvojnásobně od roku 2009 na 9 % celkového objemu exportu zboží v roce 2013. Stabilní exportní komoditou jsou zemědělské produkty, nejčastěji potraviny s 9 % celkového objemu vyváženého zboží v roce 2013. Příloha č. 11 ukazuje veškerý objem importu a exportu zboží USA rozčleněných podle jednotlivých komodit v USD.<sup>75</sup>

**Tabulka č. 4.5: Komoditní struktura exportu zboží USA v letech 2009 – 2013 (v %)**

KOMODITA/ROK	2009	2010	2011	2012	2013
Zemědělské produkty	11,3	11,2	11,4	11,1	11,1
Potraviny	9,2	8,8	8,9	8,9	9,0
Paliva a produkty těžby	8,4	10,1	12,5	12,1	12,4
Paliva	5,2	6,4	8,8	8,9	9,4
Průmyslová výroba	75,8	73,8	70,8	71,3	71,2
Železo a ocel	1,3	1,3	1,4	1,3	1,3
Chemikálie	15,1	14,8	14,0	13,4	13,2
Strojní a dopravní technika	41,8	40,8	39,3	40,5	40,4
Textilní průmysl	0,9	1,0	0,9	0,9	0,9
Oblečení	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4
Ostatní	4,5	5,0	5,3	5,5	5,4

*Zdroj: WTO, 2014, vlastní zpracování*

<sup>75</sup>WORLD TRADE ORGANIZATION. *Merchandise trade*. [online]. WTO [03.07.2015]. Dostupné z: [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/merch\\_trade\\_stat\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/merch_trade_stat_e.htm)

Jak ukazuje tabulka č. 4.6, Kanada byla v roce 2013 nejčastější exportní destinací Spojených států amerických s 19 % celkového vyváženého objemu zboží. Od roku 2009 je rozsah exportu zboží do Kanady stabilní. V případě EU je tomu jinak. EU byla v roce 2009 nejvýznamnějším exportním partnerem z pohledu USA s 21,1 % z celkového objemu exportu zboží, ale toto číslo postupně klesalo až na 17 % v roce 2013. Naopak vývoz zboží do Mexika vzrostl z 12,2 % v roce 2009 na 14,3 % v roce 2013 v závislosti na celkovém objemu. Stejně tomu bylo i u Číny (z 6,6 % v roce 2009 na 7,7 % v roce 2013).<sup>76</sup>

**Tabulka č. 4.6: Teritoriální struktura exportu zboží USA v letech 2009 – 2013 (v %)**

ZEMĚ/ROK	2009	2010	2011	2012	2013
Kanada	19,4	19,4	19	18,9	19,0
EU (28)	21,1	19,0	18,4	17,6	17,0
Mexiko	12,2	12,8	13,4	14,0	14,3
Čína	6,6	7,2	7,0	7,2	7,7
Japonsko	4,8	4,7	4,5	4,5	4,1
Brazílie	2,5	2,8	2,9	2,8	2,8

*Zdroj: WTO, 2014, vlastní zpracování.*

Průmyslové výrobky jsou nejčastější exportní, ale i importní komoditou (viz tab. č. 4.7). Speciálně strojní a dopravní technika tvořila 39 % celkového objemu dováženého zboží v roce 2013. 36 % v roce 2009 značí, že u této komodity dochází k růstu importu. Chemikálie jsou ve sledovaném období stabilním importovaným produktem s 9 % v závislosti na celkovém objemu.

Důležitým faktem je, že se Spojeným státům daří v posledních letech zvyšovat nezávislost na dovážených palivech a těžebních produktech. Import paliv poklesl z 20 % v roce 2011 na 17 % v roce 2013 v závislosti na celkovém objemu dováženého zboží. V objemu exportu tvoří oblečení v USA zanedbatelnou komoditu, ale naopak dovoz oblečení tvořil v roce 2013 4 % z celkového objemu importovaných produktů. U potravin tomu bylo stabilních 5 % ve sledovaném období.

<sup>76</sup>WORLD TRADE ORGANIZATION. *Merchandise trade*. [online]. WTO [03.07.2015]. Dostupné z: [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/merch\\_trade\\_stat\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/merch_trade_stat_e.htm)

**Tabulka č. 4.7: Komoditní struktura importu zboží USA v letech 2009 – 2013 (v %)**

KOMODITA/ROK	2009	2010	2011	2012	2013
Zemědělské produkty	6,3	5,9	6,1	6,1	6,3
Potraviny	5,4	4,9	5,0	5,0	5,3
Paliva a produkty těžby	19,4	20,7	23,1	20,8	18,9
Paliva	17,4	18,4	20,5	18,5	16,7
Průmyslová výroba	69,9	69,5	67,2	69,2	70,9
Železo a ocel	1,3	1,6	1,8	1,9	1,7
Chemikálie	9,6	9,0	8,9	8,5	8,6
Strojní a dopravní technika	36,2	37,0	35,8	37,9	38,8
Textilní průmysl	1,2	1,2	1,1	1,1	1,2
Oblečení	4,5	4,2	3,9	3,8	3,9
Ostatní	4,5	3,8	3,6	3,9	3,9

*Zdroj: WTO, 2014, vlastní zpracování*

Tabulka č. 4.8 ukazuje, že Čína byla po celé sledované období největším dovozcem zboží do USA a její export zboží do této země od roku 2011 opět roste. V roce 2013 činil objem čínské importované produkce 19,8 % z celkového objemu dováženého zboží. Od roku 2011 roste také objem exportu EU směřující do USA. V roce 2013 nabyl hodnoty 17 % z celkového objemu a blíží se 17,9 %, které EU dosáhla v roce 2009. Rostoucí objem importu v posledních letech evidují USA také z Kanady (14,5 % v roce 2013) a Mexika (12,2 % v roce 2013) vzhledem k celkovému importovanému zboží. Významným obchodním partnerem je také Japonsko (6,1 % v roce 2013).<sup>77</sup>

**Tabulka č. 4.8: Teritoriální struktura importu zboží USA v letech 2009 - 2013 (v %)**

ZEMĚ/ROK	2009	2010	2011	2012	2013
Čína	19,3	19,5	18,4	19,0	19,8
EU (28)	17,9	16,6	16,6	16,7	17,0
Kanada	14,2	14,2	14,1	14,0	14,5
Mexiko	11,1	11,8	11,7	12,0	12,2
Japonsko	6,1	6,3	5,9	6,4	6,1
Venezuela	1,8	1,7	1,9	1,7	1,4

*Zdroj: WTO, 2015, vlastní zpracování.*

<sup>77</sup>WORLD TRADE ORGANIZATION. *Merchandise trade*. [online]. WTO [03.07.2015]. Dostupné z: [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/merch\\_trade\\_stat\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/merch_trade_stat_e.htm)

## 4.2 Zahraniční obchod se službami v EU a USA

Ve všech vyspělých regionech přispívá sektor služeb velkou měrou k tvorbě hrubého domácího produktu (HDP). Mezi typické vlastnosti služeb zpravidla řadíme jejich nehmotnou povahu, nedotknutelnost, neviditelnost, rychlou pomíjivost a produkci spojenou se současnou spotřebou. Zboží je na druhou stranu hmotné, viditelné či skladovatelné, a tak zpravidla nevyžaduje přímou spolupráci výrobce a spotřebitele. Podle tvůrců Smlouvy o založení Evropských společenství, se za služby považují úkony poskytované zpravidla za úplatu, které nejsou upraveny ustanoveními o volném pohybu osob, zboží či kapitálu. Autoři Všeobecné dohody o obchodu se službami se omezili na tvrzení, že dohoda se týká poskytování služeb se zahraničním prvkem a že opatření dohody se vztahují i na služby poskytované vládou.<sup>78</sup>

Pro další výklad je klíčové, že autoři GATS vymezili kategorie poskytování služeb s mezinárodním prvkem. První způsob (mód) zahrnuje poskytování služeb bez přesunu poskytovatele či spotřebitele (přeshraniční poskytování). Způsob druhý pokrývá spotřebu v zahraničí, čili poskytnutí služeb za současného přesunu spotřebitele. Třetí způsob se týká zahraničních investic, neboli obchodní přítomnosti v zahraničí. Pod tímto módem se skrývá založení pobočky či jiného druhu podnikání na území druhé země. Způsobem čtvrtým se rozumí dočasné přesuny poskytovatele služeb, který se v zemi určení neusazuje, pouze zde poskytne službu a poté se vrátí do země původu. Následující údaje se týkají módů 1, 2, 4 a soustředí se na tzv. komerční služby.<sup>79</sup>

### 4.2.1 Zahraniční obchod se službami v Evropské unii

Podobně jako ve všech vyspělých regionech taktéž v Evropské unii přispívá sektor služeb největší měrou k tvorbě hrubého domácího produktu. Export služeb EU v roce 2009 jasně převyšoval jejich import (viz graf. č. 4.3). V číslech byl vyšší přesně o 119 mld. USD. Import služeb od roku 2009 sice roste (s výjimkou roku 2012), ale pozvolným tempem. Oproti tomu export služeb zaznamenal od roku 2009 výrazné navýšení. Především mezi roky 2010 a 2011 vzrostl o 98 mld. USD a v roce 2013 jeho hodnota činila 891 mld. USD, což znamená o 191 mld.

---

<sup>78</sup>CENTRUM EVROPSKÝCH STUDIÍ. *Současná Evropa* [online]. Centrum evropských studií [10. 03. 2015]. Dostupné z: <http://ces.vse.cz/wp-content/soucasna-evropa-1-2009.pdf>

<sup>79</sup>WORLD TRADE ORGANIZATION. *Trade Policy Review: European Union* [online]. WTO [25. 02. 2015]. Dostupnost: [https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE\\_Search/FE\\_S\\_S009DP.aspx?language=E&CatalogueIdList=121080,120047,116979,96221,101156,72884,78417,71078,55399,60941&CurrentCatalogueIdIndex=0&FullTextSearch=](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009DP.aspx?language=E&CatalogueIdList=121080,120047,116979,96221,101156,72884,78417,71078,55399,60941&CurrentCatalogueIdIndex=0&FullTextSearch=)

USD vyšší hodnotu oproti roku 2009. Import služeb narostl od roku 2009 o 87 mld. USD na 668 mld. USD a tak stále více zaostává za exportem. Příloha č. 12 nabízí celkový objem exportu a importu komerčních služeb EU.

**Graf č. 4.3: Export a import komerčních služeb EU v letech 2009 – 2013 (v mld. USD)**



*Zdroj: WTO, 2014, vlastní zpracování*

Tabulka č. 4.9 znázorňuje export komerčních a vládních služeb v letech 2009 až 2013 v celkovém objemu a také v jednotlivých podílech specifických služeb na celkovém objemu vývozu. Ve sledovaném období byly nejvíce exportovány obchodní služby. V roce 2013 činil jejich podíl na celkovém objemu exportu služeb 31,8 %. Následovaly dopravní služby (21 %), cestovní ruch (15,1 %), finanční služby (8,8 %), počítačové a informační služby (7 %), poplatkové a licenční služby s 6 % a další. Výše zmíněné pořadí bylo neměnné po celé sledované období. Největší exportní progres od roku 2009 byl zaznamenán u cestovního ruchu, kde podíl na celkovém objemu vývozu služeb vzrostl z 13,8 % až na 15,1 % v roce 2013. Naopak dopravní služby se od roku 2010 propadly o více jak 2 procentní body ve srovnání s rokem 2013 (opět v závislosti na celkovém objemu exportu služeb). Pokles zaznamenaly v posledních letech i konstrukční a pojistné služby. Celkově je však export komerčních služeb stabilní a nedochází zde k výrazným výkyvům.<sup>80</sup>

Samostatnou položkou je export vládních služeb, který se ve sledovaném období stabilně pohybuje kolem hodnoty 10 mld. USD.

<sup>80</sup>EUROPEAN STATISTICAL OFFICE. *International trade in services*. [online]. Eurostat [08.06.2015]. Dostupné z: [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/International\\_trade\\_in\\_services](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/International_trade_in_services)

**Tabulka č. 4.9: Struktura exportu služeb EU v letech 2009 – 2013 (v %)**

<b>SLUŽBY/ROK</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Komerční služby (mld. USD)	700	739	837	841	891
Doprava (%)	21,8	23,6	22,5	21,9	21,0
Cestovní ruch (%)	13,8	13,5	14,1	14,6	15,1
Ostatní komerční služby (%)	64,4	62,8	63,4	63,5	63,8
Komunikační služby (%)	2,5	2,8	2,8	3,2	3,6
Konstrukční služby (%)	3,9	3,1	2,7	2,5	2,4
Pojistné služby (%)	4,4	4,1	3,9	3,7	2,8
Finanční služby (%)	8,6	8,4	8,3	8,2	8,8
Počítačové a informační služby (%)	6,5	6,8	6,8	6,6	7,0
Poplatkové a licenční služby (%)	5,9	6,1	6,5	6,1	6,0
Ostatní obchodní služby (%)	31,6	30,4	31,0	31,8	31,8
Osobní, kulturní a rekreační služby (%)	1,0	1,2	1,2	1,3	1,3
Vládní služby (mld. USD)	10	9	9	9	10

*Zdroj: WTO, vlastní zpracování, 2014*

Z tab. č. 4.10 vyplývá, že nejvýraznější exportní destinací komerčních služeb EU jsou po celé sledované období USA. Evropský statistický úřad ani Světová obchodní organizace neposkytují údaje pro kompletní časovou řadu od roku 2009 – 2013, nicméně údaje z chybějících let nebudou příliš odlišné od dat, která jsou dostupná. Již bylo zmíněno, že USA s 23,5 % celkového objemu exportu komerčních služeb EU vévodí tabulce, ikdyž byl zaznamenán pokles oproti roku 2012 (24,9 %). Oblíbenou exportní destinací komerčních služeb EU je také Švýcarsko. Zde ale dochází od roku 2010 k poklesu, stejně jako v případě USA. Export služeb EU do Švýcarska klesl z 13,3 % v roce 2010 na 12,1 % v roce 2013 v závislosti na celkovém objemu exportu komerčních služeb EU. Naopak roste objem vývozu služeb EU do Číny (4,7 % z celkového objemu v roce 2013). Výraznými exportními destinacemi služeb EU jsou dále Rusko, Japonsko, Austrálie, Kanada a další.<sup>81</sup>

<sup>81</sup>EUROPEAN STATISTICAL OFFICE. *International trade in services*. [online]. Eurostat [08.06.2015]. Dostupné z: [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/International\\_trade\\_in\\_services](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/International_trade_in_services)



**Tabulka č. 4.10: Teritoriální struktura exportu služeb EU v letech 2009 – 2013 (v %)**

<b>ZEMĚ/ROK</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
USA	24,5	24,7	24,6	24,9	23,5
Švýcarsko	13,1	13,3	13,4	12,3	12,1
Čína	4,2	4,2	4,2	4,4	4,7
Rusko	4,2	4,2	4,0	4,4	4,3
Japonsko	3,5	3,5	3,6	3,7	3,4
Austrálie	2,7	2,7	2,7	2,9	-
Kanada	2,6	2,5	2,7	2,6	2,4
Singapur	2,4	2,5	2,7	2,5	-
Brazílie	1,7	1,8	1,9	2,0	2,1
Indie	1,9	2,0	2,0	1,8	1,9

*Zdroj: Eurostat, 2014, vlastní zpracování*

Obchodní služby byly v roce 2013 nejimportovanější položkou s 29,1 % v závislosti na celkovém dováženém objemu služeb (viz tab. č. 4.11). Stejné postavení si drží pravidelně po celé sledované období, navíc od roku 2010 (27,7 %) jejich objem roste. Důležitou dováženou službou jsou dopravní služby s 23,2 % v roce 2013 a cestovní ruch s 17,4 % ve stejném roce v závislosti na celkovém objemu importu služeb. Od roku 2009 dochází v oblasti cestovního ruchu ke znatelnému poklesu dovážených služeb, konkrétně o více jak 2 procentní body (17,4 % v roce 2013). Frekventovanou dováženou službou jsou také služby poplatkové a licenční (9,8 % v roce 2013) a služby finanční, informační a komunikační, které celkově v roce 2013 (oproti roku předchozímu) zvýšily svůj podíl na objemu dovozu komerčních služeb.

Objem importovaných vládních služeb činil 10 mld. USD v roce 2013.

**Tabulka č. 4.11: Struktura importu služeb EU v letech 2009 – 2013 (v %)**

<b>IMPORT</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Komerční služby (mld. USD)	581	596	656	645	668
Doprava (%)	21,4	24,0	23,9	23,4	23,2
Cestovní ruch (%)	19,7	19,3	18,6	18,0	17,4
Ostatní komerční služby (%)	55,6	53,7	54,4	54,8	55,4
Komunikační služby (%)	3,1	3,2	3,2	3,5	3,8
Konstrukční služby (%)	2,4	1,7	1,6	1,6	1,4
Pojistné služby (%)	2,6	2,5	2,3	2,2	1,7
Finanční služby (%)	3,8	4,0	4,6	4,3	4,5

Počítačové a informační služby (%)	3,3	3,3	3,3	3,5	3,9
Poplatkové a licenční služby (%)	10,2	9,9	9,7	9,6	9,8
Ostatní obchodní služby (%)	29,0	27,7	28,5	28,8	29,1
Osobní, kulturní a rekreační služby (%)	1,2	1,3	1,3	1,2	1,2
Vládní služby (mld. USD)	10	8	8	8	8

*Zdroj: WTO, 2014, vlastní zpracování*

Dle tab. č. 4.12 pocházelo po celé sledované období nejvíce importovaných komerčních služeb EU z USA. V závislosti na celkovém objemu dovážených služeb činil podíl USA 29 % v roce 2013, o 1 p.b. méně než tomu bylo v roce 2010. Oproti roku 2009 zvýšilo Švýcarsko v roce 2013 o 0,5 p.b. svůj podíl na dovážených službách do EU. Rostoucí podíl dovážených služeb zaznamenala v posledních letech i Čína. Významným obchodním partnerem bylo pro EU i Rusko, Japonsko a další.<sup>82</sup>

**Tabulka č. 4.12: Teritoriální struktura importu služeb EU 2009 – 2013 (v %)**

<b>ZEMĚ/ROK</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
USA	29,1	30,0	29,9	29,7	29,0
Švýcarsko	11,7	11,7	11,9	12,0	12,2
Čína	3,8	3,8	3,8	3,9	4,0
Rusko	2,9	3,0	2,9	3,0	2,8
Japonsko	3,2	3,3	3,3	3,1	2,8
Singapur	2,0	2,1	2,4	2,4	-
Indie	1,9	2,0	2,3	2,1	2,2
Kanada	2,0	2,1	2,1	2,0	2,0
Hong-Kong	1,7	1,7	1,7	1,7	1,7
Austrálie	1,4	1,5	1,5	1,6	-

*Zdroj: Eurostat, 2014, vlastní zpracování*

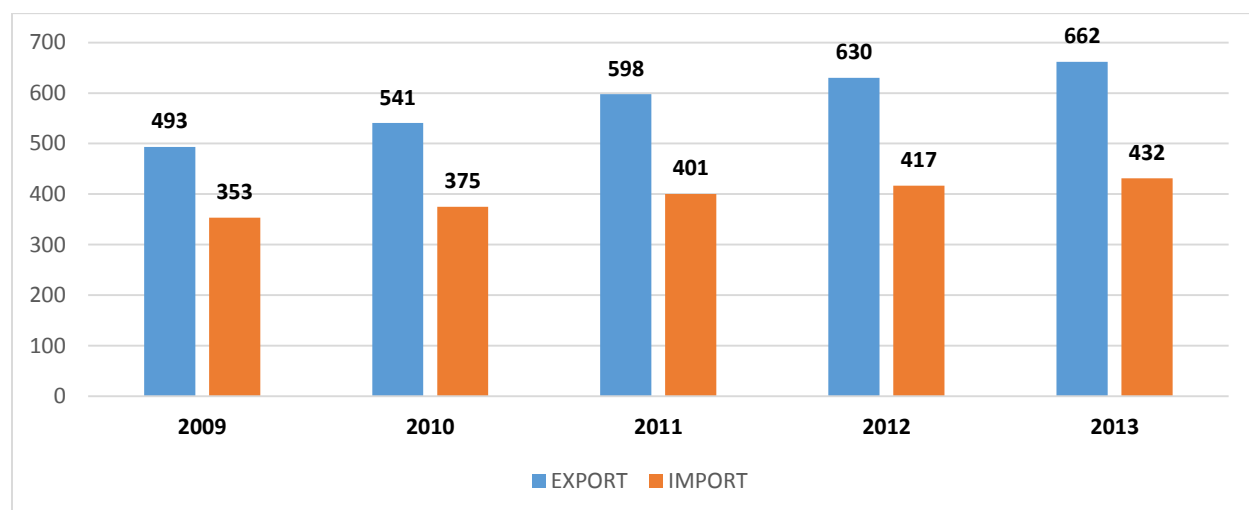
#### **4.2.2 Zahraniční obchod se službami ve Spojených státech amerických**

Služby tvoří páteř ekonomiky USA. Vývoz služeb roste rychleji než dovoz a tím přispívá ke kladné obchodní bilanci. Spojené státy jsou mezi jednotlivými zeměmi největším vývozcem služeb. Čistý export činil v roce 2009 140 mld. USD (viz graf č. 4.4). V následujících letech stále

<sup>82</sup>EUROPEAN STATISTICAL OFFICE. *International trade in services*. [online]. Eurostat [08.06.2015]. Dostupné z: [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/International\\_trade\\_in\\_services](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/International_trade_in_services)

rostl a v roce 2013 už to bylo 210 mld. USD. Export komerčních služeb USA se z hodnoty 493 mld. USD vyšplhal až ke 662 mld. USD v roce 2013, což značí nárůst 169 mld. USD. Oproti tomu import vzrostl o 79 mld. USD z 353 mld. USD v roce 2009 na 432 mld. USD v roce 2013. Příloha č. 13 ukazuje celkový objem exportu a importu komerčních služeb USA.

**Graf č. 4.4: Export a import komerčních služeb USA v letech 2009 – 2013 (v mld. USD)**



*Zdro: WTO, vlastní zpracování, 2014*

Na výrazném čistém exportu komerčních služeb se nejvíce podílí služby cestovního ruchu, které každým rokem zvyšují svůj podíl na celkovém objemu exportovaných komerčních služeb USA (tab. č. 4.13). V roce 2013 dosáhly hodnoty 26,1 % celkové velikosti vývozu komerčních služeb. Velkou část z celkového objemu vývozu služeb zaujímají obchodní služby (20,9 % v roce 2013). Výrazně exportovanou službou jsou v USA na rozdíl od EU poplatkové a licenční služby. S více než 19 % podílem (2013) tvoří spolu s finančními službami (12,7 % v roce 2013) podstatnou část celkového exportu služeb, stejně jako služby dopravní (13,1 % v roce 2013).<sup>83</sup>

Export vládních služeb vzrostl z 18 mld. USD v roce 2009 na 21 mld. USD v roce 2013.

<sup>83</sup>WORLD TRADE ORGANIZATION. *International trade in services*. [online]. WTO [20.06.2015]. Dostupné z: [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/tradeserv\\_stat\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/tradeserv_stat_e.htm)

**Tabulka č. 4.13: Struktura exportu služeb USA v letech 2009 – 2013 (v %)**

<b>SLUŽBY/ROK</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Komerční služby (mld. USD)	493	541	598	630	662
Doprava (%)	12,6	13,2	13,3	13,1	13,1
Cestovní ruch (%)	25,0	24,7	24,7	25,5	26,1
Ostatní komerční služby (%)	62,4	62,1	62,0	61,4	60,9
Komunikační služby (%)	2,1	2,1	2,2	2,3	2,2
Konstrukční služby (%)	0,8	0,5	0,5	0,5	0,0
Pojistné služby (%)	3,0	2,7	2,5	2,5	2,4
Finanční služby (%)	13,1	13,4	13,1	12,1	12,7
Počítačové a informační služby (%)	2,8	2,6	2,8	2,8	2,7
Poplatkové a licenční služby (%)	19,9	19,9	20,2	19,7	19,3
Ostatní obchodní služby (%)	20,6	20,8	20,5	21,3	20,9
Osobní, kulturní a rekreační služby (%)	0,2	0,2	0,1	0,1	0,0
Vládní služby (mld. USD)	18	17	21	21	21

*Zdroj: WTO, 2014, vlastní zpracování*

Jak uvádí tab. č. 4.14, s přehledem nejvyhledávanější exportní destinací komerčních služeb USA je EU. Její podíl na celkovém objemu vyvážených služeb USA tvořil 30 % v roce 2013, ale od roku 2009 stále klesá (o více než 4 p.b. v roce 2013). Nicméně stejně tak klesl podíl Kanady i Japonska v posledním roce. Naopak Čína se stává pro USA stále oblíbenější exportní destinací a v roce 2013 již dosáhla hodnoty 5,5 % v závislosti na celkovém množství vyvážených služeb. Významným obchodním partnerem jsou pro USA i Mexiko, Švýcarsko a Brazílie.

**Tabulka č. 4.14: Teritoriální struktura exportu služeb USA v letech 2009 – 2013 (v %)**

<b>ZEMĚ/ROK</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
EU	34,2	31,8	31,7	30,5	30,0
Kanada	8,5	9,4	9,3	9,4	9,2
Japonsko	7,4	7,7	7,0	7,1	6,7
Čína	3,3	4,0	4,5	5,1	5,5
Mexiko	4,5	4,4	4,2	4,3	4,3
Švýcarsko	3,8	3,9	3,8	4,2	4,0
Brazílie	2,6	3,3	3,7	3,8	3,9
Jižní Korea	2,6	2,7	2,7	2,7	3,0
Austrálie	2,7	2,8	3,0	2,9	2,8

*Zdroj: BEA, 2014, vlastní zpracování*

Velmi vyrovnané jsou statistiky importu komerčních služeb do USA. Dopravní služby, cestovní ruch i obchodní služby se podílí na celkovém importu služeb stejným podílem - 22 % v roce 2013 (tab. č. 4.15). Obchodní služby a služby dopravy prokazují i obdobné tempo růstu, kdy jejich podíl vzrostl od roku 2009 o 3,2 p.b. Výrazný pokles zaznamenal import pojistných služeb do USA, z 18,1 % v roce 2009 na 11,6 % v posledním roce sledovaného období (v závislosti na celkové velikosti importu služeb). Oproti tomu USA v posledních letech importuje více finančních a počítačových služeb.<sup>84</sup>

Import vládních služeb klesl v celkovém objemu z 31 mld. USD v roce 2009 na 25 mld. USD v roce 2013.

**Tabulka č. 4.15: Struktura importu služeb USA v letech 2009 – 2013 (v %)**

<b>SLUŽBY/ROK</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Komerční služby (mld. USD)	353	375	401	417	432
Doprava (%)	19,0	20,8	21,3	21,5	22,2
Cestovní ruch (%)	23,0	22,2	21,5	22,1	22,2
Ostatní komerční služby (%)	58,0	57,0	57,2	56,4	55,6
Komunikační služby (%)	2,3	2,2	2,0	2,0	2,0
Konstrukční služby (%)	1,0	0,7	0,7	0,8	0,0
Pojistné služby (%)	18,1	16,4	13,9	12,6	11,6
Finanční služby (%)	4,1	4,1	4,4	4,1	4,3
Počítačové a informační služby (%)	5,2	5,6	6,1	6,2	6,1
Poplatkové a licenční služby (%)	8,9	8,7	8,7	9,6	9,1
Ostatní obchodní služby (%)	18,4	19,1	21,2	21,0	21,6
Osobní, kulturní a rekreační služby (%)	0,1	0,1	0,1	0,2	0,0
Vládní služby (mld. USD)	31	32	31	28	25

*Zdroj: WTO, 2014, vlastní zpracování*

Nejvýznamnějším obchodním partnerem v oblasti importu komerčních služeb je pro USA Evropská unie, jak uvádí tabulka č. 4.16. Její podíl na celkovém objemu dovážených služeb do USA se pohybuje po celé sledované období kolem 35 %. Následuje Kanada, jejíž podíl ale od roku 2011 klesá a v roce 2013 činí 6,6 % z celkové velikosti importu služeb do USA. Stejně tak klesá i

<sup>84</sup>WORLD TRADE ORGANIZATION. *International trade in services*. [online]. WTO [20.06.2015]. Dostupné z: [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/tradeserv\\_stat\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/tradeserv_stat_e.htm)

objem dovozu služeb z Bermud. Naopak svůj podíl zvyšuje Japonsko, Švýcarsko, Indie, Mexiko, Čína i Jižní Korea.<sup>85</sup>

**Tabulka č. 4.16: Teritoriální struktura importu služeb USA v letech 2009 – 2013 (v %)**

ZEMĚ/ROK	2009	2010	2011	2012	2013
EU	35,8	35,1	35,8	35,0	35,4
Kanada	6,1	6,7	7,0	6,8	6,6
Japonsko	5,5	6,0	5,7	6,0	6,5
Bermudy	8,7	7,8	6,7	5,8	5,3
Švýcarsko	5,0	4,9	4,5	4,7	4,8
Indie	3,2	3,6	4,0	4,1	4,1
Mexiko	3,6	3,4	3,4	3,4	3,8
Čína	2,5	2,6	2,7	3,0	3,1
Jižní Korea	2,0	2,3	2,2	2,3	2,3

*Zdroj: BEA, 2014, vlastní zpracování*

### 4.3 Běžný účet platební bilance EU a USA

S pojmem obchodní bilance se setkáváme poměrně často, protože je oblíbeným ukazatelem výkonnosti ekonomiky v mezinárodním obchodě. Obchodní bilance je rozdíl mezi vývozem a dovozem zboží mezi domácí ekonomikou a zahraničím. Objevují se také termíny jako kladná (aktivní) obchodní bilance, která značí vyšší export konkrétní země oproti importu, a záporná (pasivní) obchodní bilance, kde vítězí import nad exportem. Převis mezi exportem a importem se nazývá saldo obchodní bilance. Tento ukazatel je součástí běžného účtu platební bilance, stejně jako na běžný účet patří bilance služeb, bilance výnosů a bilance běžných převodů.

Platební bilance zahraničního obchodu je peněžní vyjádření ekonomických transakcí mezi určitou zemí a jejími obchodními partnery za určitý rok. Platební bilanci tvoří běžný účet, kapitálový účet, finanční účet, rezervy a příslušné položky.

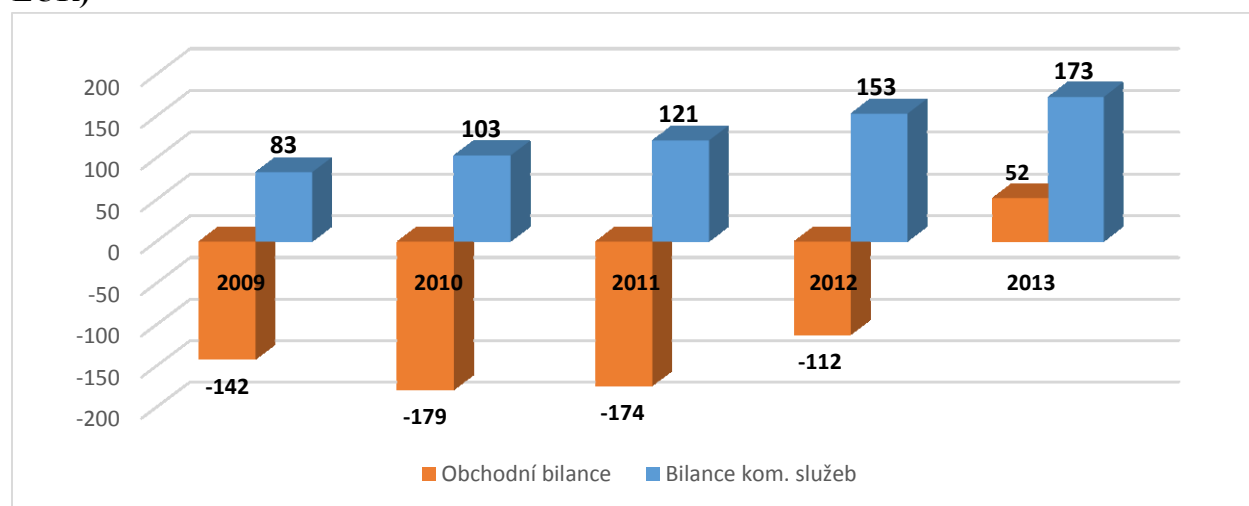
#### 4.3.1 Obchodní bilance a bilance komerčních služeb EU

Obchodní bilanci a bilanci komerčních služeb EU a znázorňuje graf č. 4.5. Saldo obchodní bilance bylo v roce 2013 poprvé od roku 2009 kladné a dosáhlo úrovně 55 mld EUR.

<sup>85</sup>WORLD TRADE ORGANIZATION. *International trade in services*. [online]. WTO [20.06.2015]. Dostupné z: [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/tradeserv\\_stat\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/tradeserv_stat_e.htm)

Nejvýznamnější exportní komoditou byla strojní a dopravní technika, která v roce 2013 oproti roku předchozímu vzrostla. Stejně je tomu u chemických produktů, které se zaslouhují o druhý nejvyšší příjem. Naopak se EU podařilo umazat deficit v obchodě s palivy a průmyslovými výrobky a tyto skutečnosti hrály výraznou roli v kladné obchodní bilanci. Bilance komerčních služeb EU je od roku 2009 stabilně v přebytku, který stále narůstá. Obchodní služby zajistily EU v roce 2013 nejvyšší příjem a jejich podíl na celkovém objemu exportu služeb stále roste. Následují finanční služby a doprava, které se prokazují stabilně vysokou exportovaností. Naopak se EU daří likvidovat deficit v oblasti cestovního ruchu (pokles deficitu o 8 mld. v roce 2013) a poplatkových a licenčních služeb, jejichž deficit v roce 2013 klesl o 5 mld. EUR oproti roku předchozímu. Podrobné příčiny vývoje obchodní bilance a bilance komerčních služeb EU uvádí kapitoly 4.1.1 a 4.2.1.

**Graf č. 4.5: Obchodní bilance a bilance komerčních služeb EU v letech 2009 – 2013 (v mld. EUR)**



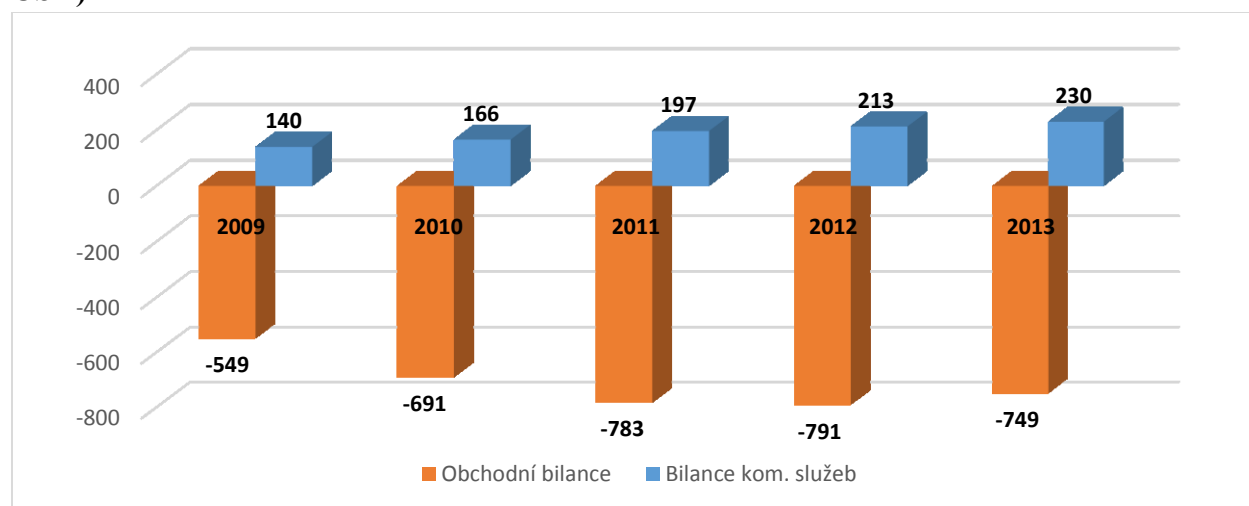
*Zdroj: Eurostat, 2014, vlastní zpracování*

#### 4.3.2 Obchodní bilance a bilance komerčních služeb USA

V USA je obchod se zbožím v dlouhodobém deficitu a je způsoben především negativní bilancí v oblasti strojní a dopravní techniky, paliv a průmyslových výrobků, které tvoří podstatnou část celkového obchodu s komoditami. U průmyslových výrobků a strojní a dopravní techniky došlo v roce 2013 k dalšímu propadu, ale podařilo se snížit ztrátu v obchodě s palivy a i díky tomu se obchodní bilanci podařilo snížit deficit oproti roku předchozímu ( -749 mld. USD). Naopak

balance komerčních služeb je po celé sledované období stále v přebytku, který dále nárůstá. USA jsou největším exportérem služeb na světě (z pohledu jednotlivých zemí). Jejich bilanci pozitivně ovlivňují hlavně poplatkové a licenční služby, cestovní ruch a ostatní obchodní služby. Navíc se od roku 2010 podařilo zredukovat výrazný deficit v oblasti pojistných služeb. Podrobnější informace o obchodní bilanci a bilanci komerčních služeb USA se nachází v kapitolách 4.1.2, 4.2.2. a číselný vývoj těchto bilancí ukazuje graf č. 4.6.

**Graf č. 4.6: Obchodní balance a balance komerčních služeb USA v letech 2009 – 2013 (v mld. USD)**



*Zdroj: WTO, 2014, vlastní zpracování*

#### 4.4 Přímé zahraniční investice v EU a USA

Přímé zahraniční investice (PZI) jsou úzce spjaty s obchodní politikou a významně napomáhají k dosažení jejích cílů. PZI představují investice do jiné země za účelem získání podílu na kmenových akcích a rozhodovacích pravomocích ve výši alespoň 10 % (či takového podílu, který dává zahraničnímu investorovi rozhodující pravomoci). PZI mají řadu přímých i nepřímých dopadů na hostitelskou ekonomiku, které ovlivňují splnění většiny cílů hospodářské politiky. Pro hodnocení vhodnosti investice je třeba komplexně vnímat přímé i nepřímé dopady a brát v úvahu jejich čistý přínos v dlouhém období.

Cílem investičních pobídek je stimulovat ekonomický růst, vytvářet nová pracovní místa a podpořit rozvoj firemních aktivit především v oblastech s vysokou nezaměstnaností, či odlivem populace a firemních aktivit. Investiční pobídky a přilákání investorů do určitého teritoria se



stávají předmětem konkurence mezi jednotlivými státy a potenciální investor má možnost porovnat výhody umístění své investice do příslušného státu.<sup>86</sup>

Podle WTO Evropská unie v posledních několika letech nejvíce investuje v USA, Švýcarsku, Brazílii, Kanadě a Rusku. Ze stejných zemí pak nejčastěji investice i přijímá, s výjimkou Ruska a doplněním Japonska. USA se ve svých zahraničních investicích zaměřují na EU, Kanadu, Bermudy a Austrálii. Nejvýznamnějšími investory v USA je EU, Japonsko, Kanada, Švýcarsko a Austrálie.

PZI se měří v ročních peněžních tocích a dělí se na tzv. Inflows a Outflows. V případě Inflows se jedná o roční příliv zahraničních investic (v tomto případě do EU nebo USA). Outflows značí roční objem investic, které EU nebo USA směřují do zahraničí a jsou tak v pozici investora. Je-li zkoumán celkový objem PZI dané země nebo regionálního uskupení v určitém roce, používá OECD termíny Inward a Outward. Ke zkoumání PZI EU a USA byla použita časová řada 2009 – 2013 a PZI jsou vyjádřeny v celkovém objemu a také jejich procentuálnímu podílu na HDP.

Příliv PZI do EU a USA od roku 2009 rostl (tab. č. 4.17). Zastavil se v roce 2012, kdy došlo k jeho výraznému snížení, hlavně v EU. Ale poslední rok sledovaného období byl opět rokem růstu investic. Pozici investičně nejatraktivnější evropské země si v roce 2013 upevnila Velká Británie, kde bylo zahájeno 799 investičních projektů. To je o 15 % víc než v roce 2012. Následovalo Německo, jeho 701 nových investičních projektů v roce 2013 představuje meziroční nárůst o 12 %. Francii po několikaletém poklesu přímé zahraniční investice vzrostly o 9 %. Naproti tomu ve Španělsku investice v roce 2013 poklesly téměř o pětinu (o 19 %).<sup>87</sup> Celkově jsou PZI v EU vyjádřeny 1,41 % unijního HDP v roce 2013, což je znatelné snížení oproti roku 2009 (2,4 % unijního HDP). Vyjádřený podíl PZI na HDP USA se vyznačuje větší stabilitou a menším objemem, než je tomu v EU. Od roku 2009 poklesl o 0,2 p.b. na 1,2 % HDP v roce 2013.

Objem investic EU a USA v zahraničí od roku 2011 klesá a zároveň tak i jejich podíl na celkovém HDP. EU zaznamenala pokles o více než 2 p.b. na 1,4 % HDP v roce 2013. V případě USA není pokles tak radikální (0,5 p.b.). To znamená, že v minulých letech se EU a USA více

---

<sup>86</sup>ORGANIZATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT. *International direct investment statistics* [online]. OECD [10. 04. 2015]. Dostupné z: [http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/finance-and-investment/oecd-international-direct-investment-statistics-2014\\_idis-2014-en#page1](http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/finance-and-investment/oecd-international-direct-investment-statistics-2014_idis-2014-en#page1)

<sup>87</sup>AGENTURA PRO PODPORU PODNIKÁNÍ A INVESTIC. *Zahraniční investice v Evropě na historickém maximu*. [online]. CzechInvest [10. 06. 2015]. Dostupné z: <http://www.czechinvest.org/zahranicni-investice-v-evrope-na-historickem-maximu>

soustředily na své domácí trhy a pozměnily celkovou distribuci investic (např. více investic do menších projektů). Od roku 2011 pak začaly být roční PZI outflows vyšší v případě USA.<sup>88</sup>

**Tabulka č. 4.17: Přímé zahraniční investice EU a USA v letech 2009 - 2013**

	<b>ROK</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
<b>INFLOWS</b>	EU (v mil. USD)	359 934	380 112	482 753	209 185	239 374
	EU (v % HDP)	2,4	2,5	3	1,3	1,41
	USA (v mil. USD)	150 443	205 851	230 224	166 411	193 361
	USA (v % HDP)	1	1,4	1,5	1	1,2
	<b>ROK</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
<b>OUTFLOWS</b>	EU (v mil. USD)	387 615	482 899	587 484	237 824	251 622
	EU (v % HDP)	2,6	3,2	3,6	1,4	1,4
	USA (v mil. USD)	310 383	301 079	409 005	388 293	359 641
	USA (v % HDP)	2,2	2	2,6	2,4	2,1

*Zdroj: OECD, 2014, vlastní zpracování*

Značným rozdílem je podíl celkového objemu investic EU a USA na HDP. Příloha č. 14 ukazuje, že přímé zahraniční investice v EU vyjadřují více než 50 % podílu unijního HDP v roce 2013, což je výrazný rozdíl oproti hodnotám, která dosahují PZI v USA (cca 19 % v roce 2013). Naopak stav PZI EU v ostatních zemích dosahuje hodnoty ještě o 10 p.b. vyšší, tedy podílu, který činí 60 % unijního HDP v roce 2013. Ve stejném roce činí podíl PZI USA v ostatních zemích 32 % HDP. Při celkovém objemu produkce obou celků je zřetelné, že politika EU v oblasti investic je více aktivní než politika USA. EU je tak výraznějším investorem a stejně tak častěji investice přijímá.

## 4.5 Obchodní výměna mezi EU a USA

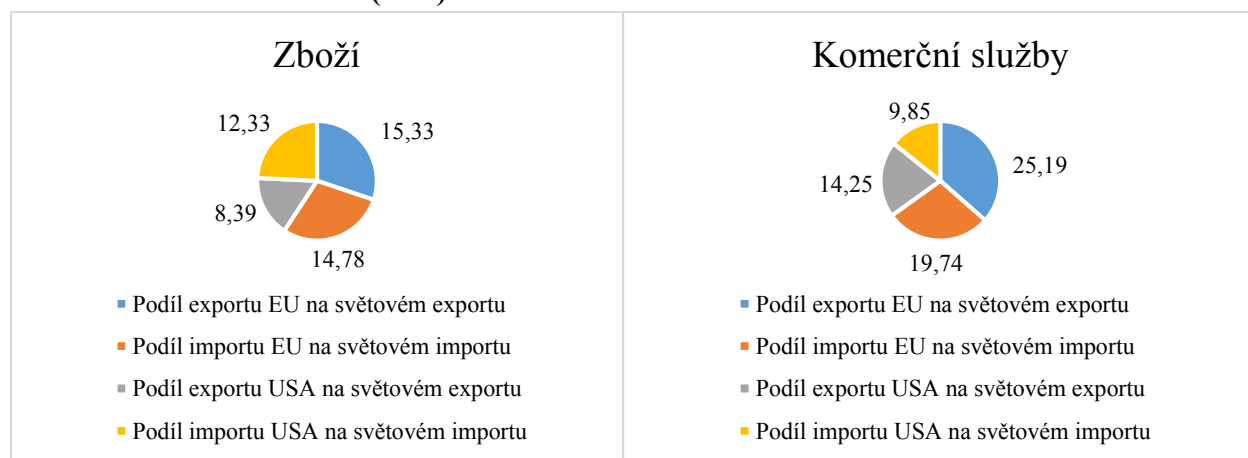
EU a USA jsou klíčovými hráči na poli světového obchodu. Každý den mezi EU a USA probíhá obchod se zbožím a službami za 2 miliardy euro. Vzájemné přímé investice dosahují výše téměř 3 biliony euro. Vzájemný objem obchodu činí 40 % z celkového objemu světového obchodování a také 60 % světového HDP. EU i USA jsou pro většinu zemí na světě největším

<sup>88</sup>ORGANIZATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT. *International direct investment statistics* [online]. OECD [10. 04. 2015]. Dostupné z: [http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/finance-and-investment/oecd-international-direct-investment-statistics-2014\\_idis-2014-en#page1](http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/finance-and-investment/oecd-international-direct-investment-statistics-2014_idis-2014-en#page1)

obchodním partnerem. To vše je možné díky stálému rozvíjení transatlantických vztahů. Transatlantická obchodní spolupráce je klíčová pro globální ekonomiku.

Graf č. 4.7 ukazuje podíl exportu/importu zboží a služeb EU a USA na celkovém podílu exportu/importu zboží a služeb ve světě v roce 2013 a demonstruje tak obchodní sílu obou celků. Podle WTO je zřetelné, že v roce 2013 byl podíl exportu/importu EU v obchodu se zbožím i se službami vyšší než podíl USA v závislosti na objemu exportu celého světa. Konkrétně v oblasti exportu zboží byla EU výrazně aktivnější než USA, rozdíl činil téměř 100 %. Podíly EU a USA na světovém dovozu zboží byly výrazně vyrovnanější, nicméně EU dosáhla hodnoty 14,78 % oproti 12,33 % USA. EU dominovala v oblasti exportu komerčních služeb, kde dosáhla více než čtvrtiny světového vývozu. USA ve stejném roce dosáhly hodnoty pětiny světového exportu komerčních služeb (19,74 %). Podíl importu komerčních služeb EU na celkovém světovém importu stejných služeb činil v roce 2013 14,25 %. V případě USA tento podíl činil 9,85 %.

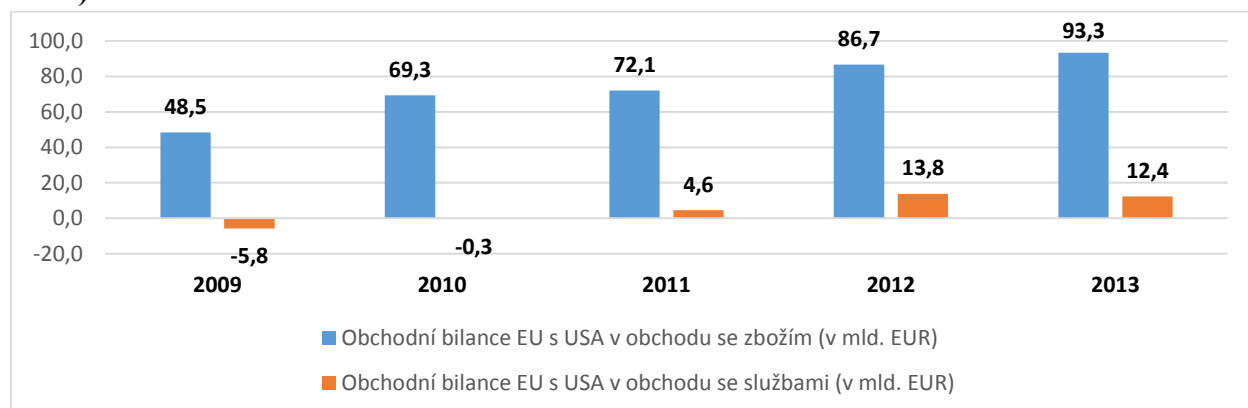
**Graf č. 4.7: Podíl exportu/importu zboží a služeb EU a USA na světovém exportu/importu zboží a služeb v roce 2013 (v %)**



*Zdroj: WTO, 2014, vlastní zpracování*

Z grafu č. 4.8 vyplývá, že EU má s USA po celé sledované období výrazně kladnou obchodní bilanci, která po celou dobu narůstá. Deficit USA v obchodu se zbožím činil v roce 2013 více než 93 mld. EUR. Naopak v obchodu se službami je situace daleko vyrovnanější. Ještě v letech 2009 a 2010 existoval těsný přebytek na straně USA, nicméně v roce 2013 byl naopak přebytek na straně EU a to v hodnotě 12,4 mld. EUR.

**Graf č. 4.8: Balance EU a USA v obchodu se zbožím a službami v letech 2009 – 2013 (v mld. EUR)**



*Zdroj: Eurostat, 2014, vlastní zpracování*

Tabulka č. 4.18 udává vzájemnou obchodní výměnu se zbožím a službami v celkových objemech. EU dosáhla prozatimního vrcholu v roce 2013, kdy vyexportovala zboží do USA v hodnotě téměř 290 mld. EUR, oproti 196 mld. EUR, které vyexportovala USA do EU ve stejném roce. V obchodu se službami nejsou vidět tak radikální meziroční změny a roky 2012 a 2013 byly vyrovnané, kdy EU vyvezla do USA služby v hodnotě okolo 160 mld. EUR, opačným směrem USA vyvezly služby za cca 150 mld. EUR.

**Tabulka č. 4.18: Balance EU a USA v obchodu se zbožím a službami v letech 2009 – 2013 (v mld. EUR)**

ZBOŽÍ					
	2009	2010	2011	2012	2013
Export EU do USA (v mld. EUR)	203,8	242,7	264,1	293,2	289,5
Export USA do EU (v mld. EUR)	155,3	173,4	191,9	206,5	196,2
Obchodní balance EU (v mld. EUR)	48,5	69,3	72,1	86,7	93,3
Obchodní balance USA (v mld. EUR)	-48,5	-69,3	-72,2	-86,7	-93,3
SLUŽBY					
	2009	2010	2011	2012	2013
Export EU do USA (v mld. EUR)	124,3	136,4	148,7	165,4	160,7
Export USA do EU (v mld. EUR)	130,1	136,7	144,1	151,6	148,2
Obchodní balance EU (v mld. EUR)	-5,8	-0,3	4,6	13,8	12,4
Obchodní balance USA (v mld. EUR)	5,8	0,3	-4,6	-13,8	12,4

*Zdroj: Eurostat, 2014, vlastní zpracování*

Zajímavou vypovídací hodnotu ukazuje tabulka č. 4.19, která uvádí vzájemné exportní objemy v závislosti na velikosti vlastního exportu. EU produkuje a exportuje celkově větší objem zboží, od roku 2011 i služeb, než USA. V roce 2009 činila hodnota celkového exportu zboží EU do USA 18,6 % celého unijního exportu, opačnou cestou USA vyvezly do EU 21,1 % celého státního exportu. Stejně údaje o 4 roky později činily 16,6 % v případě EU a 17 % se týkalo USA. Z těchto čísel je zřejmé, že export zboží USA je teritoriálně více závislý na EU, než je unijní export zboží závislý na vývozu do USA. Faktem ale zůstává, že v této oblasti závislost USA na EU klesá daleko rychleji, než v opačném případě a USA se v současnosti soustředí i na jiné trhy.

V oblasti obchodní výměny služeb je situace podobná, jen je vzájemná závislost obchodování na vyšší úrovni, než v případě obchodu se zbožím. EU produkuje a exportuje celkově větší objem služeb než Spojené státy americké, které v roce 2013 exportovaly téměř třetinu svých služeb do EU (30 %). V případě vývozu služeb EU do USA to bylo přibližně 24 %. Opět je zřetelně vidět větší závislost USA na vývozu služeb do EU, než v opačném případě, ale i zde závislost USA v posledních letech klesá rychleji.

Celkově vyváží USA do EU větší část zboží a služeb v poměru ke své vlastní produkci a využívají tak EU jako exportní destinaci častěji, než je tomu naopak. Nicméně vzhledem k celkově většímu unijnímu objemu exportu služeb a zboží, má EU s USA kladnou obchodní bilanci.

**Tabulka č. 4.19: Bilance EU a USA v obchodu se zbožím a službami v letech 2009 – 2013 v závislosti na velikosti vlastního exportu (v %)**

<b>ZBOŽÍ</b>					
	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Export EU do USA (v % vlastního exportu)	18,6	17,9	17,0	17,4	16,6
Export USA do EU (v % vlastního exportu)	21,1	19,0	18,4	17,6	17,0
<b>SLUŽBY</b>					
	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Export EU do USA (v % vlastního exportu)	24,5	24,7	24,6	24,9	23,5
Export USA do EU (v % vlastního exportu)	34,2	31,8	31,7	30,5	30,0

*Zdroj: Eurostat, 2014, vlastní zpracování*

V červenci 2013 zahájila EU a USA vícekolová jednání o budoucí komplexní obchodní dohodě mezi Evropskou unií a Spojenými státy americkými. Cílem vyjednávání je uzavření Transatlantické dohody obchodu a investicích (Transatlantic Trade and Investment Partnership -

TTIP). Transatlantické obchodní a investiční partnerství je název pro novou dohodu mezi Spojenými státy americkými a Evropskou unií, která si klade za cíl plně liberalizovat vzájemný obchod a investice. Dohodu TTIP se Spojenými státy vyjednává jménem Evropské unie Evropská komise, která pro negociace dostala mandát od členských států EU.

Evropská komise si nechala vypracovat rozsáhlou zprávu o potenciálním přínosu Transatlantické dohody. Zprávu vypracovalo Centrum pro ekonomický výzkum v Londýně a připravilo několik scénářů, jak ukazuje tab. č. 4.20. Tři ze scénářů se zabývají limitovanou dohodou a dva jsou komplexní. EU by mohla navýšit svůj HDP o cca 24 - 119 mld. EUR podle naplnění určitého scénáře. V USA by HDP vzrostl o cca 9 - 95 mld. EUR. Bilaterální export mezi EU a USA by se mohl navýšit až o 187 mld. EUR v případě EU a cca 160 mld. EUR v případě USA. Z celkového exportu by pak USA získaly až 240 mld. EUR, o 20 mld. EUR více než EU. Jakkoli je tarifní zatížení vzájemného obchodu relativně nízké, dopadové studie prokazují, že zejména s ohledem na velikost objemu vzájemného obchodu by plánovaná eliminace cel znamenala významné úspory.<sup>89</sup>

**Tabulka č. 4.20: Předpověď přínosů TTIP podle Centra pro ekonomický výzkum v Londýně**

		Limitovaná dohoda: pouze cla	Limitovaná dohoda: pouze služby	Limitovaná dohoda: pouze veřejné zakázky	Komplexní dohoda: méně ambiciózní	Komplex- ní dohoda: ambiciózní
Změna HDP	EU v mil. EUR	23753	5298	6367	68274	119212
	USA v mil. EUR	9447	7356	1875	49543	94904
Bilaterální export	EU do USA v mil. EUR	43840	4591	6997	107811	186965
	USA do EU v mil. EUR	53777	2859	3411	100909	159098
Celkový export	EU v mil. EUR	43740	5777	7136	125232	219970
	USA v mil. EUR	57330	5488	5942	142071	239543

*Zdroj: Centre for Economic Policy research in London, 2013, vlastní zpracování*

<sup>89</sup>CENTRE FOR ECONOMIC POLICY RESEARCH IN LONDON. *Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment*. [online]. Centre for economic policy research in London [20.06.2015]. Dostupné z: [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc\\_150737.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150737.pdf)

Přínos TTIP by ale neměl pomoci jen EU a USA. Podle výzkumníků by TTIP mohlo navýšit globální příjmy zbytku světa až o 100 mld. EUR. Dále by se mělo transatlantické partnerství zaměřit na odstraňování netarifních překážek, byrokracie, administrativy, zjednodušení obchodu se službami a transparentnost a dostupnost veřejných zakázek. Měly by se otevřít nové pracovní příležitosti pro kvalifikované i méně kvalifikované pracovníky, ale relativně malý počet lidí bude nucen měnit zaměstnání nebo se přesunout z jednoho sektoru do druhého. Dohoda by měla mít zanedbatelný dopad na emis CO<sub>2</sub> a na udržitelné využívání přírodních zdrojů.

Očekává se, že dohoda o volném obchodu mezi EU a USA by byla nejvýznamnější bilaterální obchodní dohodou v historii. Kromě ekonomických aspektů je třeba zdůraznit, že dohoda má zahraničně-politický aspekt. Světový obchod se přemísťuje směrem k Asii a Latinské Americe a z pohledu EU se jako nejlepší řešení jeví zvýšit vlastní úsilí a konkurenceschopnost prohloubením transatlantické vazby a vrátit tak obchod do euroatlantického prostoru.

#### **4.6 Dílčí závěr**

Zahraniční obchod je obchod, při kterém jsou jeho účastníci z odlišných států. Jeho předmětem může být nejčastěji zboží, ale také služby či práva (technologie, licence, autorská práva). Hlavní význam zahraničního obchodu je přirozeně v obohacení obou obchodujících stran

Zbožím se rozumí jakýkoli hmotný předmět, jež může a smí být předmětem vnitrostátního, resp. zahraničního obchodu. Zahraniční obchod je obchod, při kterém jsou jeho účastníci z odlišných států. Po celé sledované období (2009–2013) jsou v EU nejdůležitější exportní komoditou stroje a dopravní prostředky, které tvoří cca 41 % (2013) celého unijního exportu zboží. Nejvýznamnější exportní destinací pro EU v obchodu se zbožím jsou Spojené státy americké, následuje Švýcarsko a Čína. Od roku 2011 jsou nejimportovanější komoditou v EU nerostná paliva a nejvíce zboží EU dováží EU tradičně z Číny. USA nejčastěji exportují průmyslové výrobky (strojní a dopravní techniku) a to hlavně do Kanady. Oproti Evropské unii jsou Spojené státy americké větším dovozcem zboží a to hlavně strojní a dopravní techniky a nejčastěji importují zboží z Číny.

Ve všech vyspělých regionech přispívá sektor služeb velkou měrou k tvorbě hrubého domácího produktu (HDP). Export služeb EU v roce 2009 jasně převyšoval jejich import a nejvíce se na tom podíleli obchodní služby, nejčastěji pak do USA. Obchodní služby byly v roce 2013 také nejimportovanější položkou EU a nejvíce se o to zasloužily Spojené státy americké.

Služby tvoří páteř ekonomiky USA. Vývoz služeb roste rychleji než dovoz a tím přispívá ke kladné obchodní bilanci. Spojené státy jsou mezi jednotlivými zeměmi největším vývozcem služeb nejvíce na tom podílí služby cestovního ruchu, které narůstají každým rokem. Nejvíce své služby USA cílí do Evropské unie, jako v mnoha jiných případech. Nejčastěji v USA dováží dopravní služby, obchodní služby a služby cestovního ruchu, které se dělí přibližně stejným dílem o většinu importovaných služeb. A opět je stabilním a největším obchodním partnerem Evropská unie.

Saldo obchodní bilance EU bylo v roce 2013 poprvé od roku 2009 kladné a dosáhlo úrovně 55 mld. EUR. Bilance komerčních služeb EU je od roku 2009 stabilně v přebytku, který stále narůstá. V USA je obchod se zbožím v dlouhodobém deficitu a je způsoben především negativní bilancí v oblasti strojí a dopravní techniky, paliv a průmyslových výrobků, které tvoří podstatnou část celkového obchodu s komoditami. Naopak bilance komerčních služeb je po celé sledované období stále v přebytku, který dále narůstá. USA jsou největším exportérem služeb na světě (z pohledu jednotlivých zemí).

Přímé zahraniční investice (PZI) jsou úzce spjaty s obchodní politikou a významně napomáhají k dosažení jejích cílů. PZI představují investice do jiné země za účelem získání podílu na kmenových akcích a rozhodovacích pravomocích ve výši alespoň 10 %. Podle WTO Evropská unie v posledních několika letech nejvíce investuje v USA, Švýcarsku a Brazílii. USA se ve svých zahraničních investicích zaměřují na EU, Kanadu, Bermudy a Austrálii.

Každý den mezi EU a USA probíhá obchod se zbožím a službami za 2 miliardy euro, vzájemný objem obchodu činí 40 % z celkového objemu světového obchodování a také 60 % světového HDP. V roce 2013 byl podíl exportu/importu EU v obchodu se zbožím i se službami vyšší než podíl USA v závislosti na objemu exportu celého světa, stejně to bylo i v oblasti importu. EU má s USA po celé sledované období výrazně kladnou obchodní bilanci i bilanci služeb.

Transatlantické obchodní a investiční partnerství je název pro novou dohodu mezi Spojenými státy americkými a Evropskou unií, která si klade za cíl plně liberalizovat vzájemný obchod a investice. Očekává se, že dohoda o volném obchodu mezi EU a USA by byla nejvýznamnější bilaterální obchodní dohodou v historii. Kromě nesporných obchodních výhod pro EU a USA by TTIP mohlo navýšit globální příjmy zbytku světa až o 100 mld. EUR.



## 5 Závěr

Cílem diplomové práce bylo zhodnotit dopad obchodní politiky Evropské unie a Spojených států amerických na jejich zahraniční obchod a analyzovat vzájemné obchodní vztahy. Pozornost byla zaměřena na charakteristiku teritoriální a komoditní struktury zahraničního obchodu, tarifní ochrany, hodnocení dvoustranných a mnohostranných obchodních dohod a analýzu vzájemné obchodní výměny.

Rovněž byla testována hypotéza tvrdící, že obchodní politika Evropské unie a Spojených států amerických je silně ovlivněna jejich členstvím ve Světové obchodní organizaci a z toho vyplývající povinnosti dodržovat mnohostranná pravidla obchodování.

Významnou roli v zahraničních obchodních vztazích hraje obchodní politika, která představuje soubor nástrojů, pomocí kterých jednotlivé ekonomiky ovlivňují svůj zahraniční obchod a zahraničně-obchodní vztahy. Souhrn jednotlivých obchodních politik zemí světa pak tvoří mezinárodní politiku. V současné době jsou podoba a směřování mezinárodní obchodní politiky značnou měrou formovány pravidly stanovenými na úrovni WTO, institucí, která se výrazně prosazuje o liberalizaci světového obchodu a jejíž členská základna čítá 161 zemí světa.

Evropská unie i Spojené státy americké jsou hlavními účastníky světového obchodu. Spojené státy americké jsou považovány za nejsilnější a největší ekonomiku světa z pohledu jednotlivých zemí. Evropská unie je společenstvím, které zahrnuje půl miliardy lidí a prozatím pořád představuje největší světový trh. Obchodní a ekonomickou sílu obou celků demonstruje většinový podíl jejich HDP, exportu a importu na celkové globální produkci. V současnosti je produkce Evropské unie větší než produkce Spojených států a zároveň Společenství exportuje a importuje větší objem zboží a služeb. Evropská unie také prokazuje vyšší podíl zahraničního obchodu na svém HDP, tedy vyšší závislost na zahraničním obchodu a vnějších obchodních vztazích. USA disponují obrovským domácím trhem, který dokáže pojmout většinu výroby země.

Tarifní politika mimo jiné vypovídá o protekcionistickém či liberálním zaměření obchodní politiky dané země. Celní sazebník USA obsahuje vyšší podíl položek s nulovou tarifní sazbou a celkové clo se od roku 2009 stabilně pohybuje kolem 3,5 %. Naopak průměrná celní sazba všech produktů EU se pohybovala po celé období nad 5-ti %. Speciálně uvalování vysokého cla na zemědělské produkty je charakteristickým rysem celní politiky EU. V roce 2013 činil rozdíl mezi celními sazbami uvalovanými na zemědělské produkty EU a USA téměř 8 procentních bodů. Důvodem je fakt, že EU se jako velký exportér a největší importér zemědělských produktů snaží

chránit své vlastní producenty. EU tak v rámci své obchodní politiky klade větší důraz na využívání cel a celních kvót, a to i v oblasti nezemědělských produktů, čímž více chrání svůj vnitřní trh oproti trhu USA a lze říci, že její tarifní politika je více protekcionistická než v případě USA. Příjmy ze cla a celních poplatků jsou v EU také daleko hodnotnější.

EU navázala obchodní vztahy téměř se všemi zeměmi světa. Tyto vztahy lze rozlišovat na multilaterální spolupráci, která je realizována Světovou obchodní organizací a na bilaterální spolupráci, která se člení na preferenční a nepreferenční obchodní vztahy. Nepreferenční obchodní vztahy na bázi WTO a Doložky nejvyšších výhod v současnosti slouží k udržování obchodního partnerství mezi EU a USA. Jako právoplatní členové WTO jsou EU a USA nuceni dodržovat mnohostranná pravidla obchodování (např. Doložku nejvyšších výhod, kdy se zavazují k tarifním limitům poskytnutým určité zemi, které nemohou být překročeny a není možné tak zvýhodňovat vybrané obchodní partnery). Členství ve WTO tak má silný vliv na jejich obchodní politiku.

Formy jednotlivých obchodních dohod EU jsou různé, ale všechny jsou si podobné společným cílem liberalizovat vzájemný obchod. Přes Sdružení volného obchodu, Celní unii, Dohodu o stabilizaci a přidružení atd., EU uzavřela a uplatňuje dohodu o volném obchodu s více než 55-ti zeměmi. Mezi nejvýznamnější obchodní partnery patří Švýcarsko, Norsko a Turecko. Společenství ale nezhaltuje a stále jedná s dalšími více než 80-ti zeměmi o uzavření dohody o volném obchodu, přičemž v některých případech již bylo dosaženo uzavření dohody a čeká se na ratifikaci.

Spojené státy americké v rámci dohody o volném obchodu spolupracují s 20-ti zeměmi, ale objem vzájemné obchodní výměny je velký. O to se zaslouhuje především Severoamerická zóna volného obchodu a její členové Kanada a Mexiko, kteří jsou pro USA mimořádně důležitými obchodními partnery. Spojené státy se dále zaměřují na tzv. Rámcové obchodní a investiční dohody, které ale mají odlišný charakter, poskytují jednotný rámec pro diskuzi o obchodních a investičních příležitostech a především mají za úkol chránit přímé zahraniční investice Spojených států amerických.

Celkově je přístup k bilaterálním dohodám u EU a USA v něčem odlišný. Oba celky jsou významnými poskytovateli rozvojové pomoci, a to především zemím Afriky, Latinské Ameriky, Asie a Karibsko-pacifickým oblastem, ale EU se v posledních letech snaží více diverzifikovat svůj zahraniční obchod a rozvinout obchodní vztahy s více zeměmi, tendence obchodní politiky směřuje k liberalismu. Spojené státy jsou již od začátků svým přístupem v čele hnutí volného obchodu, trh Spojených států amerických je celkově díky nižším celním sazbám přístupnější,

liberálnější, nicméně USA nerozšiřují v současnosti svůj systém preferencí tak rychle jako EU a stále se soustředí na své současné obchodní teritoriální portfolio partnerů v čele s EU, Kanadou i Čínou, ikdyž jejich závislost na obchodu s těmito „giganty“ klesá.

Obchodní politika zasahuje i do jiných sfér národních politik, nicméně přímý vliv má především na zahraniční obchod státu, jeho obchodní bilanci, bilanci služeb a celkový běžný účet platební bilance. Obchodní bilance i bilance služeb byla v EU v roce 2013 kladná. V případě obchodní bilance tomu bylo poprvé za sledované období, zapříčinily se o to stroje a dopravní prostředky, které jsou nejvýznamnější exportní komoditou a také rostoucí soběstačnost v obchodu s palivy. Nejvíce EU exportuje výrobky do USA, Číny a Švýcarska. Nejimportovanější komoditou jsou stále paliva a nejvíce zboží dováží EU z Číny. Stejně tak dováží nejvíce zboží z Číny i Spojené státy americké, celkově nejvíce importují strojní a dopravní techniku, kterou zároveň i nejvíce vyvázejí, nejčastěji do Kanady. Oproti Evropské unii ale Spojené státy dovážejí více výrobků a jejich obchodní bilance je výrazně záporná.

Ve všech vyspělých regionech přispívá sektor služeb velkou měrou k tvorbě hrubého domácího produktu a je tomu tak i v EU a USA. Oba sledované celky mají kladnou bilanci služeb. EU nejvíce obchoduje s obchodními službami a celkově jsou si s USA největšími obchodními partnery v oblasti služeb ve všech směrech. Spojené státy americké jsou z pohledu jednotlivých zemí největším exportérem služeb na světě a největší zásluhy na tom mají služby cestovního ruchu, naopak nejvíce importují dopravní a obchodní služby.

Velmi důležitou součástí zahraničního obchodu jsou přímé zahraniční investice, které představují investice do jiné země za účelem získání podílu na kmenových akcích a rozhodovacích pravomocích ve výši alespoň 10 %. Cílem investičních pobídek je stimulovat ekonomický růst, vytvářet nová pracovní místa a podpořit rozvoj firemních aktivit. I zde jsou EU a USA největšími vzájemnými partnery. EU se kromě USA zaměřuje na investování v Brazílii, Švýcarsku a Kanadě. Naproti tomu USA soustředí své investice v Kanadě, překvapivě v Bermudách a Austrálii. V roce 2009 přitékalo do EU více investic než do USA, dělo se tomu tak i v roce 2013. Ale změna nastala v pozici investora, kdy EU měla v roce 2009 rozinvestováno v zahraničí více peněžních prostředků než USA, tento stav se ale v roce 2013 otočil.

Jak již bylo zmíněno, EU a USA jsou klíčovými hráči světového obchodu a díky každodennímu obrovskému objemu vzájemné obchodní výměny jsou transatlantické vztahy důležité pro globální ekonomiku. Evropská unie má se Spojenými státy americkými dlouhodobě

kladnou obchodní bilanci i bilanci služeb. Velmi výrazný deficit pak mají USA s EU v obchodu se zbožím. Přesto vyváží USA do EU větší poměr svých výrobků a služeb vzhledem ke svému celkovému exportu, než vyváží EU do USA. V oblasti služeb vyváží USA téměř třetinu své produkce do EU. Lze říci, že vzhledem k celkovému objemu produkce Evropská unie více diverzifikuje teritoriální export, její trh není schopen absorbovat vlastní produkci v takové míře, jako je tomu ve Spojených státech amerických. Nicméně i tak byla její obchodní bilance a bilance služeb v roce 2013 kladná a obchodní spolupráce s USA jí přináší benefity. USA nediverzifikují svůj teritoriální export tak výrazně jako EU a lze říci, že se zde projevuje větší závislost na vzájemném obchodu a EU je pro USA zcela nepostradatelný partner.

Zmíněné závěry zcela logicky spějí k budoucí prohloubené vzájemné spolupráci, která by měla být výhodná nejen pro dvě zmíněné strany, ale pro celou globální ekonomiku. V červenci 2013 zahájila EU a USA vícekolová jednání o budoucí komplexní obchodní dohodě mezi Evropskou unií a Spojenými státy americkými. Cílem vyjednávání je uzavření Transatlantické dohody o obchodu a investicích, která si klade za cíl plně liberalizovat vzájemný obchod a investice. Podle zprávy Centra pro ekonomický výzkum v Londýně by HDP v USA vzrostl o cca 9 - 95 mld. EUR. Bilaterální export mezi EU a USA by se mohl navýšit až o 187 mld. EUR v případě EU a cca 160 mld. EUR v případě USA. Z celkového exportu by pak USA získaly až 240 mld. EUR, o 20 mld. EUR více než EU. Očekává se, že dohoda o volném obchodu mezi EU a USA by byla nejvýznamnější bilaterální obchodní dohodou v historii a globální ekonomice by mohla přinést více než 100 mld. EUR.

V průběhu diplomové práce došlo ke zhodnocení dopadu obchodní politiky EU a USA na jejich zahraniční obchod a byly zanalyzovány vzájemné obchodní vztahy. Pozornost byla věnována také charakteristice teritoriální a komoditní struktury zahraničního obchodu, tarifní ochrany a hodnocení dvoustranných a mnohostranných obchodních dohod.

Na základě zjištěných informací a analýz lze potvrdit hypotézu, že obchodní politika Evropské unie a Spojených států amerických je silně ovlivněna jejich členstvím ve Světové obchodní organizaci a z toho vyplývající povinnosti dodržovat mnohostranná pravidla obchodování. Vzhledem k výše uvedeným skutečnostem lze prohlásit, že cíl diplomové práce byl naplněn.

## Seznam použité literatury

### Knižní zdroje

BALÁŽ, Peter a kol. *Medzinárodné podnikanie*. Bratislava: SPRINT, 2010. 546 s. ISBN 978-80-89393-18-3.

BARTONÍK, Radek. *Teorie obchodu*. Kunovice: Evropský polytechnický institut, 2004. 56 s. ISBN 80-7314-034-9.

ČERNOHLÁVKOVÁ, Eva a Božena PLCHOVÁ. *Zahraniční obchod*. 3. vyd. Praha: Bankovní institut, 2007. 263 s. ISBN 9788072651061.

FOJTÍKOVÁ, Lenka a kol. *Postavení Evropské unie v podmínkách globalizované světové ekonomiky*. Ostrava: VŠB-TU Ostrava, 2014. 390 s. ISBN 978-80-248-3333-0.

FOJTÍKOVÁ, Lenka a Marian LEBIEDZIK. *Společné politiky EU: Historie a současnost se zaměřením na Českou republiku*. Praha: C. H. Beck, 2008. 179 s. ISBN 978-80-7179-939-9.

KALÍNSKÁ, Emilie a kol. *Mezinárodní obchod v 21. stol.* Praha: Grada Publishing, 2010. 232 s. ISBN 978-80-247-3396-8.

KERR, Wiliam Andrew a James D GAISFORD. *Handbook on International Trade Policy*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2008. 543 s. ISBN 9781847205469.

KRIST, William. *Globalization and American Trade Agreements*. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 2013. 304 s. ISBN 978-14-214-1168-2.

LIPKOVÁ, Ludmila. *Medzinárodný obchod*. Kunovice: Evropský polytechnický institut, 2008. 54 s. ISBN 978-80-7314-151-6.

MACHKOVÁ H., E. ČERNOHLÁVKOVÁ a A. SATO. *Mezinárodní obchodní operace*. Praha: Grada Publishing, 2010. 240 s. ISBN 978-80-247-3237-4.

MAJEROVÁ, Ingrid a Pavel NEZVAL. *Mezinárodní ekonomie v teorii a praxi*. Brno: Computer Press, 2011. 357 s. ISBN 978-80-251-3421-4.

PEPRNÝ, Aleš a Ladislav STEJSKAL. *Mezinárodní obchod*. Brno: Mendelova univerzita, 2011. 148 s. ISBN 978-80-7375-541-6.

SILES-BRÜGE, Gabriel. *Constructing European Union Trade Policy: A Global Idea of Europe*. London: Palgrave Macmillan, 2014. 272 s. ISBN 978-11-373-3165-6.

### **Elektronické zdroje**

AGENTURA PRO PODPORU PODNIKÁNÍ A INVESTIC. *Zahraniční investice v Evropě na historickém maximu*. [online]. CzechInvest [10. 06. 2015]. Dostupné z: <http://www.czechinvest.org/zahranicni-investice-v-evrope-na-historickem-maximu>

ASOCIACE PRO MEZINÁRODNÍ OTÁZKY. *Zahraniční politika USA na začátku 21. století*. [online]. Asociace pro mezinárodní otázky [01. 03. 2015]. Dostupné z: [https://www.academia.edu/962395/Zahrani%C4%8Dn%C3%AD\\_politika\\_USA\\_na\\_z%C4%8D%C3%A1tku\\_21.\\_stolet](https://www.academia.edu/962395/Zahrani%C4%8Dn%C3%AD_politika_USA_na_z%C4%8D%C3%A1tku_21._stolet)

BUREAU OF ECONOMIC ANALYSIS. *International trade in goods and services*. [online]. BEA [20.06.2015]. Dostupné z: <http://www.bea.gov/newsreleases/international/trade/tradnewsrelease.htm>

CENTRE FOR ECONOMIC POLICY RESEARCH IN LONDON. *Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment*. [online]. Centre for economic policy research in London [20.06.2015]. Dostupné: [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc\\_150737.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150737.pdf)

CENTRUM EVROPSKÝCH STUDIÍ. *Současná Evropa* [online]. Centrum evropských studií [10. 03. 2015]. Dostupné: <http://ces.vse.cz/wp-content/soucasna-evropa-1-2009.pdf>

CZECH TRADE. *TARIC: Systém integrovaného tarifu Evropské unie* [online]. Czech Trade [05. 03. 2015] Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/taric-system-integrovaneho-tarifu-7185.html>

EU-MEDIA. *Transatlantické vztahy*. [online]. Eu-Media [15.6.2015]. Dostupné z: <http://www.euractiv.cz/vnejsi-vztahy/link-dossier/eu-usa-transatlanticke-vztahy>

EUROPEAN COMMUNITIES. *Economic Crisis in Europe: Causes, Consequences and Responses*. [online]. EuropeanCommunities [10.7.2015]. Dostupné z: [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/publications/publication15887\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication15887_en.pdf)

EUROPEAN STATISTICAL OFFICE. *International trade in goods*. [online]. Eurostat [01.07.2015]. Dostupné z: [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/International\\_trade\\_in\\_goods](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/International_trade_in_goods)

EUROPEAN STATISTICAL OFFICE. *International trade in services*. [online]. Eurostat [08.06.2015]. Dostupné z: [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/International\\_trade\\_in\\_services](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/International_trade_in_services)

EVROPSKÁ KOMISE. *Obchod, růst a celosvětové záležitosti* [online]. Evropská komise [10. 01. 2015]. Dostupné z: [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/november/tradoc\\_146978.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/november/tradoc_146978.pdf)

EVROPSKÁ KOMISE. *Politiky evropské unie: Cla*. [online]. Evropská komise [10. 02. 2015]. Dostupné z: [http://europa.eu/pol/pdf/flipbook/cs/customs\\_cs.pdf](http://europa.eu/pol/pdf/flipbook/cs/customs_cs.pdf)

EVROPSKÁ UNIE. *Lisabonská smlouva: Úvod*. [online]. EU [10. 02. 2015]. Dostupné z: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/?qid=1429161557010&uri=URISERV:ai0033>

INTERNATIONAL MONETARY FUND. *World Economic Outlook Database*. [online]. IMF [05.06.2015]. Dostupné z: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/01/weodata/index.aspx>

INTERNATIONAL TRADE CENTER. *Trade Map*. [online]. ITC [10.07.2015]. Dostupné z: [http://www.trademap.org/Country\\_SelProductCountry\\_TS.aspx](http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx)

MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU. *Přehled uplatňovaných preferenčních bilaterálních dohod EU*. [online]. MPO [05. 06. 2015]. Dostupné z: [file:///C:/Users/Lenovo/Downloads/priloha002%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/Lenovo/Downloads/priloha002%20(2).pdf)

MINISTERSTVO ZAHRANIČNÍCH VĚCÍ ČESKÉ REPUBLIKY. *Světová obchodní organizace WTO*. [online]. MZV [20. 10. 2014]. Dostupné z: [http://www.mzv.cz/jnp/cz/zahranicni\\_vztahy/multilateralni\\_spoluprace/wto\\_svetova\\_obchodni\\_organizace/](http://www.mzv.cz/jnp/cz/zahranicni_vztahy/multilateralni_spoluprace/wto_svetova_obchodni_organizace/)

OFFICE OF THE UNITED STATES TRADE REPRESENTATIVE. *Initiatives*. [online]. USTRA [10.07.2015]. Dostupné z: <https://ustr.gov/tpp>

ORGANIZATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT. *International direct investment statistics* [online]. OECD [10. 04. 2015]. Dostupné z: [http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/finance-and-investment/oecd-international-direct-investment-statistics-2014\\_idis-2014-en#page1](http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/finance-and-investment/oecd-international-direct-investment-statistics-2014_idis-2014-en#page1)

PRAŽSKÝ STUDENTSKÝ SUMMIT. *WTO: Základní informace o WTO*. [online]. Pražský studentský summit [10. 01. 2015]. Dostupné z: [http://www.studentsummit.cz/data/1384855591186BGR\\_XIX\\_WTO\\_I.pdf](http://www.studentsummit.cz/data/1384855591186BGR_XIX_WTO_I.pdf)

WORLD TRADE ORGANIZATION. *About WTO* [online]. WTO [20. 10. 2014]. Dostupné z: [http://www.wto.org/english/thewto\\_e/thewto\\_e.htm](http://www.wto.org/english/thewto_e/thewto_e.htm)

WORLD TRADE ORGANIZATION. *Merchandise trade*. [online]. WTO [03.07.2015]. Dostupné z: [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/merch\\_trade\\_stat\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/merch_trade_stat_e.htm)

WORLD TRADE ORGANIZATION. *The Doha round* [online]. WTO [20. 10. 2014]. Dostupné z: [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/dda\\_e/dda\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/dda_e.htm)



WORLD TRADE ORGANIZATION. *Trade Policy Review: European Union* [online]. WTO [25. 02. 2015]. Dostupné z :[https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE\\_Search/FE\\_S\\_S009DP.aspx?language=E&CatalogueIdList=121080,120047,116979,96221,101156,72884,78417,71078,55399,60941&CurrentCatalogueIdIndex=0&FullTextSearch=](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009DP.aspx?language=E&CatalogueIdList=121080,120047,116979,96221,101156,72884,78417,71078,55399,60941&CurrentCatalogueIdIndex=0&FullTextSearch=)

WORLD TRADE ORGANIZATION. *World Tariff Profiles* [online]. WTO [20. 03. 2015]. Dostupné z: [https://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/tariff\\_profiles14\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/tariff_profiles14_e.pdf)

## Seznam zkratek

AKT	Africké, karibské a tichomořské státy
ASEAN	Sdružení národů jihovýchodní Asie
BIT	Bilaterální investiční dohoda
DR-CAFTA	Dominikánsko-středoamerická zóna volného obchodu
EHS	Evropské hospodářské společenství
EU	Evropská unie
EUR	Euro - měnová jednotka
FAO	Organizace pro výživu a zemědělství
FED	Federální rezervní systém
FTA	Dohoda o volném obchodu
GATS	Všeobecná dohoda o obchodu se službami
GATT	Všeobecná dohoda o clech a obchodu
GSP	Systém všeobecných celních preferencí
HDP	Hrubý domácí produkt
HS	Harmonizovaný systém popisu a číselného označování zboží
IBRD	Mezinárodní banka pro obnovu a rozvoj
ILO	Mezinárodní organizace práce
LDC	Nejméně rozvinuté země
MERCOSUR	Společný trh jihu
MFN	Doložka nejvyšších výhod
MMF	Mezinárodní měnový fond
NAFTA	Severoamerická zóna volného obchodu
NATO	Severoatlantická aliance
NTR	Normální obchodní vztahy
OECD	Organizace pro ekonomickou spolupráci a rozvoj
OSN	Organizace spojených národů
PZI	Přímé zahraniční investice
SITC	Standardní mezinárodní obchodní klasifikace

TAFTA	Transatlantická zóna volného obchodu
TARIC	Integrovaný celní sazebník
TEC	Transatlantická ekonomická rada
TIFA	Rámcová obchodní a investiční dohoda
TPP	Trans-pacifické partnerství
TRIPS	Dohoda o obchodních aspektech práv k duševnímu vlastnictví
TTIP	Transatlantická dohoda o obchodu a investicích
UNCTAD	Organizace spojených národů pro obchod a rozvoj
UNESCO	Organizace pro výchovu, vědu a kulturu
USA	Spojené státy americké
USD	Americký dolar
USTR	Úřad amerického obchodního zmocněnce
WCO	Světová celní organizace
WHO	Světová zdravotnická organizace
WTO	Světová obchodní organizace

# Seznam tabulek a grafů

## Seznam tabulek

Tabulka č. 3.1: Míra otevřenosti ekonomiky EU a USA v letech 2009 - 2013 .....	36
Tabulka č. 3.2: Tarifní řádky celního sazebníku EU a USA v letech 2009 a 2014 .....	38
Tabulka č. 3.3: Průměrná hodnota cla v EU a USA v letech 2009 – 2014 (v %).....	39
Tabulka č. 3.4: Podíl cla na rozpočtu EU a USA v letech 2009 – 2014 (v %).....	40
Tabulka č. 3.5: Země uplatňující bilaterální obchodní dohody s EU a jejich vzájemný objem obchodu (prvních 10 zemí v roce 2014 - v mld. EUR).....	42
Tabulka č. 3.6: Vliv platných bilaterálních obchodních dohod na celkový objem obchodu mezi EU a vybranými státy (v mld. EUR).....	42
Tabulka č. 3.7: Objem obchodu EU se zeměmi bez platné dohody o volném obchodu (prvních 10 zemí - v mld. EUR).....	44
Tabulka č. 3.8: Potenciální členové dohody o volném obchodu s EU – objem obchodu v mil. EUR .....	45
Tabulka č. 3.9: Objem obchodu USA se členy FTA (prvních 10 zemí – v mil. USD) .....	47
Tabulka č. 4.1: Komoditní struktura exportu zboží EU v letech 2009 – 2013 (v %) .....	54
Tabulka č. 4.2: Teritoriální struktura exportu zboží EU v letech 2009 – 2013 (v %) .....	54
Tabulka č. 4.3: Komoditní struktura importu zboží EU v letech 2009 – 2013 (v %).....	55
Tabulka č. 4.4: Teritoriální struktura importu zboží EU v letech 2009 – 2013 (v %).....	56
Tabulka č. 4.5: Komoditní struktura exportu zboží USA v letech 2009 – 2013 (v %).....	57
Tabulka č. 4.6: Teritoriální struktura exportu zboží USA v letech 2009 – 2013 (v %).....	58
Tabulka č. 4.7: Komoditní struktura importu zboží USA v letech 2009 – 2013 (v %) .....	59
Tabulka č. 4.8: Teritoriální struktura importu zboží USA v letech 2009 - 2013 (v %).....	59
Tabulka č. 4.9: Struktura exportu služeb EU v letech 2009 – 2013 (v %) .....	62
Tabulka č. 4.10: Teritoriální struktura exportu služeb EU v letech 2009 – 2013 (v %).....	63
Tabulka č. 4.11: Struktura importu služeb EU v letech 2009 – 2013 (v %).....	63

Tabulka č. 4.12: Teritoriální struktura importu služeb EU 2009 – 2013 (v %)	64
Tabulka č. 4.13: Struktura exportu služeb USA v letech 2009 – 2013 (v %)	66
Tabulka č. 4.14: Teritoriální struktura exportu služeb USA v letech 2009 – 2013 (v %)	66
Tabulka č. 4.15: Struktura importu služeb USA v letech 2009 – 2013 (v %)	67
Tabulka č. 4.16: Teritoriální struktura importu služeb USA v letech 2009 – 2013 (v %)	68
Tabulka č. 4.17: Přímé zahraniční investice EU a USA v letech 2009 - 2013	72
Tabulka č. 4.18: Balance EU a USA v obchodu se zbožím a službami v letech 2009 – 2013 (v mld. EUR)	74
Tabulka č. 4.19: Balance EU a USA v obchodu se zbožím a službami v letech 2009 – 2013 v závislosti na velikosti vlastního exportu (v %)	75

### **Seznam grafů**

Graf č. 4.1: Export a import zboží v EU v letech 2009 – 2013 (v mld. EUR)	53
Graf č. 4.2: Export a import zboží v USA v letech 2009 – 2013 (v mld. USD)	57
Graf č. 4.3: Export a import komerčních služeb EU v letech 2009 – 2013 (v mld. USD)	61
Graf č. 4.4: Export a import komerčních služeb USA v letech 2009 – 2013 (v mld. USD)	65
Graf č. 4.5: Obchodní balance a balance komerčních služeb EU v letech 2009 – 2013 (v mld. EUR)	69
Graf č. 4.6: Obchodní balance a balance komerčních služeb USA v letech 2009 – 2013 (v mld. USD)	70
Graf č. 4.7: Podíl exportu/importu zboží a služeb EU a USA na světovém exportu/importu zboží a služeb v roce 2013 (v %)	73
Graf č. 4.8: Balance EU a USA v obchodu se zbožím a službami v letech 2009 – 2013 (v mld. EUR)	74

## Prohlášení o využití výsledků diplomové práce

Prohlašuji, že

- jsem byl seznámen s tím, že na mou diplomovou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. – autorský zákon, zejména § 35 – užití díla v rámci občanských a náboženských obřadů, v rámci školních představení a užití díla školního a § 60 – školní dílo;
- beru na vědomí, že Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava (dále jen VŠB-TUO) má právo nevýdělečně, ke své vnitřní potřebě, diplomovou práci užít (§ 35 odst. 3);
- souhlasím s tím, že diplomová práce bude v elektronické podobě archivována v Ústřední knihovně VŠB-TUO a jeden výtisk bude uložen u vedoucího diplomové práce. Souhlasím s tím, že bibliografické údaje o diplomové práci budou zveřejněny v informačním systému VŠB-TUO;
- bylo sjednáno, že s VŠB-TUO, v případě zájmu z její strany, uzavřu licenční smlouvu s oprávněním užít dílo v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;
- bylo sjednáno, že užít své dílo, diplomovou práci, nebo poskytnout licenci k jejímu využití mohu jen se souhlasem VŠB-TUO, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly VŠB-TUO na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše).

V Ostravě dne .....

.....

jméno a příjmení studenta

## Seznam příloh

- Příloha č. 1: Hlavní makroekonomické ukazatele EU a USA v letech 2009 - 2014
- Příloha č. 2: Velikost exportu a importu zboží a služeb EU a USA v letech 2009 – 2013
- Příloha č. 3: Tarifní sazby podle jednotlivých komodit v EU a USA v roce 2013 (v %)
- Příloha č. 4: Celkový vzájemný objem obchodu EU a zemí uplatňujících obchodní dohody (v mil. EUR)
- Příloha č. 5: Celková obchodní bilance EU se zeměmi uplatňujícími bilaterální obchodní dohody s EU (v mil. EUR)
- Příloha č. 6: Objem obchodu EU se zeměmi bez platné dohody o volném obchodu (v mil. EUR)
- Příloha č. 7: Celková obchodní bilance EU se zeměmi bez platné bilaterální obchodní dohody s EU (v mil. EUR)
- Příloha č. 8: Objem obchodu USA se členy FTA (v mil. USD)
- Příloha č. 9: Obchodní bilance USA se státy s platnou vzájemnou FTA v letech 2010 – 2014 (v mil. USD)
- Příloha č. 10: Celkový objem exportu a importu zboží EU v letech 2009 – 2013 (v mld. EUR)
- Příloha č. 11: Celkový objem exportu a importu zboží USA v letech 2009 – 2013 (v mld. USD)
- Příloha č. 12: Celkový objem exportu a importu komerčních a vládních služeb EU v letech 2009 – 2013 (v mld. USD)
- Příloha č. 13: Celkový objem exportu a importu komerčních a vládních služeb USA v letech 2009 – 2013 (v mld. USD)
- Příloha č. 14: Přímé zahraniční investice EU a USA v letech 2009 – 2013 (celkový stav)





